

2025年4月21日

各位

会社名     ダイワ通信株式会社  
代表者名   代表取締役社長 岩本 秀成  
              (コード：7116、東証スタンダード)  
問合せ先   取締役管理部長 多賀 勝用  
              (TEL. 076-291-4000)

### 第三者委員会の調査報告書（公表版）公表に関するお知らせ

当社は、2025年2月4日付「第三者委員会設置及び2025年3月期第3四半期決算短信の開示が四半期終了後45日を超えることに関するお知らせ」にて公表の通り、利害関係を有しない外部の有識者で構成する第三者委員会を設置し、調査を進めてまいりました。

当社は、第三者委員会より調査報告書を受領いたしましたので、調査報告書（公表版）を公表いたします。なお、当該調査報告書においては、プライバシー及び機密情報等を保護する観点から、第三者委員会による部分的な非開示措置が施されております。

また、2025年3月期第3四半期等及び2025年3月期の決算短信、第10期（2025年3月期）有価証券報告書の提出日等につきましても、併せてお知らせいたします。

#### 記

1. 2025年3月期第3四半期等及び2025年3月期の決算短信、第10期（2025年3月期）有価証券報告書の提出日等について

2025年3月期第3四半期等及び2025年3月期の決算短信の公表予定日、第10期（2025年3月期）有価証券報告書の提出日に関しては、会計監査人等との協議の結果を踏まえ、改めてお知らせいたします。

その他、本事案につきまして、今後開示すべき事項が判明した場合には、速やかに公表いたします。

2. 再発防止について

当社は、第三者委員会の調査結果を真摯に受け止め、再発防止策の提言に沿って再発防止策を検討・策定し、実行してまいります。具体的な再発防止策等については、決定次第、改めて公表する予定です。

株主・投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様に多大なるご迷惑とご心配をおかけしますことを、深くお詫び申し上げます。

以上

2025年4月18日

ダイワ通信株式会社 御中

## 調査報告書

ダイワ通信株式会社第三者委員会

委員長 永 口 学

委員 垂 水 敬

委員 武 藤 雄 木

## 目次

第1 本調査の概要	9
1 当委員会の設置経緯	9
2 本調査の目的	9
3 当委員会の構成と調査体制	10
4 当委員会の独立性及び調査の実効性確保措置	10
5 調査手続の概要及び調査の方法	11
(1) 本調査の対象期間	11
(2) 調査期間	11
(3) 調査方法（各調査対象の全部又は一部に共通する調査方法）	12
6 本調査の限界	13
第2 ダイワ通信グループの概要等	15
1 ダイワ通信及びその子会社の概要	15
2 ダイワ通信グループの沿革	15
3 ダイワ通信グループの企業統治等の体制	16
(1) 企業統治の体制の概要	16
(2) 役員の体制	18
4 ダイワ通信グループの主な事業	19
(1) セキュリティ事業	19
(2) モバイル事業	20
5 セキュリティ事業の販売・購買に係る管理システム	20
(1) 販売プロセス	20
(2) 仕入プロセス	21
6 セキュリティ事業における収益の計上基準	22
第3 当委員会が本件被疑事実に関して認定した事実等	23
1 はじめに	23
(1) F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの概要	23
(2) 当委員会が認定した事実の概要	23
(3) 後記2以下の記載について	24
2 F在庫スキームについて	25
(1) 取引の概要	25
(2) 預り在庫スキームにおける業務プロセス	27
3 F在庫スキームが開始されるに至った経緯	28
4 α社との間の取引について	30
(1) B社	30

(2) A 社.....	32
(3) F 社.....	33
(4) E 社.....	34
5 B 社との間の取引について.....	35
(1) C 社.....	35
(2) E 社.....	36
(3) H 社.....	36
(4) G 社.....	37
6 その他預り在庫スキームについて.....	39
(1) 概要.....	39
(2) 商流及び物流について.....	39
(3) 認定事実.....	40
7 F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキーム発見回避行為等.....	41
(1) 発見回避行為等の概要.....	41
(2) 他社名義の請求書の作成.....	41
(3) 監査法人に提出する受注データのうち「備考」の項目の未出力.....	41
(4) 監査法人からの発見回避行為.....	42
(5) 型番の是正（請求書と納品書の作り直しの指示）.....	46
(6) 内部監査担当である M 氏による発見回避行為.....	46
8 会計上の評価.....	48
(1) 全体評価.....	48
(2) その他預り在庫スキーム.....	49
(3) F 在庫スキーム.....	50
(4) 甲倉庫への預り在庫の出庫.....	50
9 ダイワ通信の取締役の認識の有無等について.....	51
(1) 概要.....	51
(2) 岩本氏.....	51
(3) 隈田氏.....	52
(4) 前田氏.....	53
(5) 多賀氏.....	65
第 4 件外調査で判明した事実.....	73
1 C 社への倉庫料補填.....	73
(1) 調査に至った経緯.....	73
(2) 認定した事実.....	74
(3) 認定した事実に基づく評価.....	74
2 月ずれ請求.....	74

(1) 調査に至った経緯.....	74
(2) 認定した事実.....	74
(3) 認定した事実に基づく評価.....	75
3 FF、UV4 の評価減回避行為 .....	76
(1) 調査に至った経緯.....	76
(2) 認定された事実.....	76
(3) 認定した事実に基づく評価.....	79
4 石川県の補助金詐取の疑義.....	80
(1) 調査に至った経緯.....	80
(2) 認定した事実.....	80
(3) 認定した事実に基づく評価.....	80
5 石川県への自社商品の寄付.....	80
(1) 調査に至った経緯.....	80
(2) 認定した事実.....	81
(3) 認定した事実に基づく評価.....	81
6 不良品の在庫計上.....	82
(1) 調査に至った経緯.....	82
(2) 認定した事実.....	82
(3) 認定した事実に基づく評価.....	83
7 販売大臣における取引原価の操作.....	83
(1) 調査に至った経緯.....	83
(2) 認定した事実.....	83
(3) 認定した事実に基づく評価.....	84
8 費用の後ろ倒し計上について .....	84
(1) 調査に至った経緯.....	84
(2) 認定した事実.....	84
(3) 認定した事実に基づく評価.....	84
9 ダイワ通信の取締役の関与・認識の有無等について.....	84
(1) 前提 .....	84
(2) 多賀氏の認識.....	84
(3) 前田氏の認識.....	85
第5 ガバナンス調査（特に子会社ガバナンスを中心として） .....	86
1 調査に至る経緯.....	86
(1) 当委員会の前田氏の預り在庫スキームの認識に関する認定.....	86
(2) 当委員会による調査.....	86
2 有価証券報告書で述べられている子会社ガバナンス体制と実態との乖離.....	86

(1) 有価証券報告書で述べられている子会社ガバナンス体制.....	86
(2) 実態 .....	87
3 DSS における代表取締役の監視状況 .....	87
(1) DSS の機関設計 .....	87
(2) DSS の管理及び監査機能 .....	88
(3) その他.....	88
4 ダイワ通信による DSS の取締役の監視状況 .....	88
5 (付随的に) ダイワ通信における取締役の監視状況.....	89
(1) ダイワ通信の機関設計等.....	89
(2) ダイワ通信による管理及び監査体制 .....	89
(3) その他.....	89
6 当委員会による評価.....	90
(1) DSS のガバナンスに関する制度設計 .....	90
(2) DSS のガバナンスに関する制度運用 .....	90
(3) 結論 .....	90
(4) 補論としてのダイワ通信におけるガバナンス体制 .....	91
第 6 財務影響額.....	93
1 連結財務諸表に与える影響 (全体) .....	93
2 連結財務諸表に与える影響 (本件被疑事実) .....	94
3 連結財務諸表に与える影響 (件外調査) .....	97
第 7 原因分析 .....	99
1 利益追求のため上場会社として求められる会計コンプライアンスのオーバーライドも 許容されると考える全社的な規範意識の欠如.....	99
2 自分がトリガーを引きたくない、事なかれ主義のまん延 .....	100
3 経営陣への情報伝達経路の形骸化.....	100
4 認定パートナー制度の構造と本事案のビジネス上の合理性.....	101
5 マネジメントによる予算達成に向けたプレッシャー.....	102
6 特別賞与の支給基準.....	103
7 DSS の体制 .....	103
8 業務プロセス統制の脆弱性.....	104
9 ルール遵守のモニタリングの弱さ .....	104
10 内部監査の機能不全 .....	104
11 発見回避行為等を行う者間の連携及び内部監査部門の寄与 .....	105
第 8 再発防止策.....	107
1 再発防止策の基本的指針.....	107
2 具体的な再発防止策.....	107

(1) 本件の検証、その結果を踏まえたルール遵守の重要性の再徹底.....	107
(2) 代表取締役による意思表示.....	107
(3) ルールの徹底を図る場の定例化（特に第1線に対し）.....	108
(4) ルール違反かが明確でない場合に相談を行うこと、それに応えることの徹底.....	108
(5) ルール遵守への姿勢を人事評価項目等に追加.....	108
(6) 情報収集体制の拡充.....	109
(7) 管理部の体制の見直しと拡充.....	109
(8) DSSの体制の見直し.....	110
(9) 内部監査機能及び監査役機能の強化.....	110
(10) リスクの検証等を担う会議体の運用の見直し.....	111
(11) 社外からの人材の受入れ（暫定的措置として）.....	111
第9 結語.....	112

主な略語等一覧

略語等	定義・内容	公表版の表記
当委員会	ダイワ通信株式会社第三者委員会	—
本報告書	当委員会が作成した調査報告書	—
本調査	当委員会が実施した調査	—
ダイワ通信	ダイワ通信株式会社	—
DSS	ダイワ通信の連結子会社であるデ ィーズセキュリティ株式会社	—
アクト通信	ダイワ通信の連結子会社であるア クト通信株式会社	—
ダイワ通信グループ	ダイワ通信並びにその連結子会社 である DSS 及びアクト通信	—
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	A 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	B 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	C 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	D 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	E 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	F 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	G 社
■■■■■	DSS の取引先である ■■■■■ ■■■■■	H 社
■■■■■	ダイワ通信の監査人 ■■■■■ ■■■■■	I 監査法人
■■■■■	ダイワ通信の監査人 ■■■■■ ■■■■■	J 監査法人

役職員及び関係者一覧  
【2025年3月末時点の役職】

氏名	主な役職名等	表記	公表版の表記
岩本秀成氏	代表取締役社長（ダイワ通信）	岩本氏	—
隈田佳孝氏	専務取締役（ダイワ通信）	隈田氏	—
前田憲司氏	常務取締役（ダイワ通信）、代表取締役（DSS）	前田氏	—
多賀勝用氏	取締役管理部長（ダイワ通信）	多賀氏	—
岡本誠氏	常勤社外監査役（ダイワ通信）	岡本氏	—
■■■■■	■■■■■	■■■	K氏
■■■■■	■■■■■ ■■■■■	■■■	L氏
■■■■■	■■■■■ ■■■■■	■■■	M氏
■■■■■	■■■■■	■■■	N氏
■■■■■	■■■■■ ■■■■■	■■■	O氏
■■■■■	■■■■■	■■■	P氏
■■■■■	■■■■■	■■■	Q氏
■■■■■	■■■■■	■■■	R氏

別紙一覧

別紙1「ヒアリング対象者一覧」

別紙2「デジタル・フォレンジック調査の概要」

以上

## 第1 本調査の概要

### 1 当委員会の設置経緯

ダイワ通信は、2025年1月中旬、DSSとその取引先との間における不適切な取引に関する通報（以下「本通報」という。本通報の内容はDSSにおいて循環取引その他これに類似する取引の存在を窺わせる内容であった。）が外部機関にあり、当該通報に関してI監査法人より連絡があったため、ダイワ通信の顧問弁護士事務所の中田博繁氏を委員長として社内調査を実施した。その後、ダイワ通信は、当該社内調査の内容の報告を受け、第三者委員会の設置の必要性を検討し、2025年2月4日開催の臨時取締役会において、ダイワ通信から完全に独立・中立な立場の外部専門家のみから構成される、日本弁護士連合会「企業不祥事における第三者委員会ガイドライン（2010年12月17日改訂）」に準拠した当委員会の設置を決議した。

そして、ダイワ通信は、同日付け「第三者委員会設置及び2025年3月期第3四半期決算短信の開示が四半期終了後45日を超えることに関するお知らせ」において、2025年1月中旬、DSSに関する本通報があり、DSSにおいて売上の過大計上と簿外在庫が生じている可能性があることが判明した旨、かかる売上の過大計上と簿外在庫に関する事実関係及びその内容について調査し、判明した事実が連結財務諸表に与える影響を検討し、その根本原因を究明の上再発防止を図るとともに、より厳格な調査を実施するため、外部専門家の関与が必要であると判断し、同日開催の取締役会において第三者委員会の設置を決議した旨、公表した。

### 2 本調査の目的

本調査の目的は以下のとおりである。

- (1) DSSにおいて本通報で言及されている不適切な会計上の処理を行っている疑義、具体的には、①DSSが代理店等に販売した商品を他の代理店等を介して再度仕入れて販売する取引が存在するという疑義及び②DSSが商品を出荷せずに代理店等に販売する取引が存在するという疑義（以下、まとめて「本件被疑事実」という。）に係る事実関係の調査
- (2) 本件被疑事実に類似する事象の有無等の調査（件外調査の実施）
- (3) 本件被疑事実（及びこれに類似する事象）の存在が認定された場合の発生原因の解明及び究明並びに再発防止策の提言
- (4) 本件被疑事実（及びこれに類似する事象）の存在が認定された場合の連結財務諸表への影響額の算定
- (5) その他当委員会が調査を必要と認めた一切の事項の調査

### 3 当委員会の構成と調査体制

当委員会の構成は、以下のとおりである。

委員長：弁護士 永口 学（岩田合同法律事務所札幌オフィス所属）

委員：公認会計士 垂水 敬（太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社所属）

委員：弁護士 武藤 雄木（岩田合同法律事務所所属）

これらの者はいずれも、これまでダイワ通信グループと利害関係を有していない。委員長は各委員が互選するものとし、永口学が委員長として選任された。

また、本調査に当たっては、当委員会の直属として、後記の弁護士6名、公認会計士9名、その他パラリーガル、スタッフ等12名、デジタル・フォレンジック調査等の支援のために、株式会社 foxcale（以下「foxcale」という。）に所属する専門家数名の補助を受けた。

(弁護士)	青木 晋治 佐々木 智生
	豊岡 啓人 武田 敦
	堀田 凌平 田中 いづみ
(公認会計士)	前村 浩介 井戸 志生
	今枝 侑子 ほか6名
(その他パラリーガル、スタッフ等)	中村 蘭美 ほか20名

さらに、ダイワ通信グループ等の資料等の収集、ヒアリングの日程調整その他の事務のため、当委員会は、ダイワ通信職員及び前記1記載の中田博繁氏を当委員会の事務局として選任し、これらの事務に当たさせた。

### 4 当委員会の独立性及び調査の実効性確保措置

当委員会は、日本弁護士連合会「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン（2010年12月17日改訂）」に準拠して設置されており、概略、以下の事項をダイワ通信と合意した。

- ・ 当委員会の委員及び調査補助者の選解任権は、当委員会の委員長に専属するものとし、ダイワ通信は、かかる権限の行使に関し、意見の申述を含む一切の影響力を行使しないこと
- ・ ダイワ通信は、自ら又は子会社、関連する法人若しくは大株主をして、これらの者が有するあらゆる資料、情報（電子メールその他の全ての電磁的情報を含むがこれに

限られない。)及び役職員へのアクセスを保障するものとし、当委員会が必要と認める関係者に対して、当委員会による調査に対し、優先的な協力を業務として命令すること

- ・ 調査報告書の起案権は、当委員会に専属し、当委員会は、調査報告書の作成に当たり、各種証拠を十分に吟味の上、自由心証により事実認定を行うこと
- ・ 当委員会は、調査により判明した事実及びその評価を、ダイワ通信グループの現経営陣に不利になると考えられる場合であっても、調査報告書に記載すること
- ・ 当委員会は、調査報告書提出前に、その全部又は一部を、ダイワ通信グループに開示せず、ダイワ通信は、調査報告書を受領したときは、遅滞なくかつ内容を省略又は改変することなく、ステークホルダーに対して開示すること
- ・ 当委員会に帰属する、委員及び調査補助者は、ダイワ通信に対して、ダイワ通信及びダイワ通信の関係者の利益を図る義務という趣旨での忠実義務を負わないこと
- ・ 当委員会は、ダイワ通信又はダイワ通信取締役会から求められた場合であっても、調査報告書提出前にその全部又は一部を開示せず、また必要かつ合理的と認められる場合は、業務の遂行の過程で得た情報の全部又は一部をダイワ通信又はダイワ通信取締役会に対して開示しないことができること
- ・ 当委員会が本調査及び答申を遂行する過程で当委員会の構成員が独自に収集した資料等については、当委員会が処分権を専有すること
- ・ ダイワ通信は、当委員会の職責の遂行を補助するために適切な人数の事務局を設置すること

## 5 調査手続の概要及び調査の方法

### (1) 本調査の対象期間

当委員会は、ダイワ通信の監査人が最初に監査意見を表明した2021年3月期の始期である2020年4月1日から2024年9月30日までを本調査の調査対象期間とした。

### (2) 調査期間

当委員会の調査期間は、2025年2月4日から同年4月18日までである。

以下の期日に合計14回の第三者委員会を開催した。

第1回	2025年2月5日	第8回	2025年3月19日
第2回	2025年2月12日	第9回	2025年3月27日
第3回	2025年2月17日	第10回	2025年4月3日
第4回	2025年2月20日	第11回	2025年4月4日
第5回	2025年2月27日	第12回	2025年4月15日

第 6 回	2025 年 3 月 6 日	第 13 回	2025 年 4 月 16 日
第 7 回	2025 年 3 月 13 日	第 14 回	2025 年 4 月 17 日

### (3) 調査方法（各調査対象の全部又は一部に共通する調査方法）

当委員会は、各調査対象を解明するため、様々な調査方法を採用した。以下、各調査対象の全部又は一部に共通する調査方法について述べる。

#### ア 関係資料の精査等

当委員会が分析・検証した関係書類は、ダイワ通信から開示された、社内規程、議事録、取引書類その他各種書類等である。

#### イ 関係者に対するヒアリングの実施等

当委員会は、ダイワ通信グループの役職員、DSS の取引先、その他関係者等、合計 49 名（法人を含む。）に対し、合計 82 回にわたってヒアリングを実施した。具体的なヒアリング対象者については、別紙 1「ヒアリング対象者一覧」記載のとおりである。ヒアリングは、岩田合同法律事務所若しくはダイワ通信本社の会議室等において又は WEB 会議システムを通じて行われた。

#### ウ 臨時内部通報窓口の設置等

当委員会は、2025 年 2 月 7 日から同月 28 日まで、ダイワ通信グループの役職員向けに、専用のメールアドレスを設定し臨時内部通報窓口を設置して、情報提供を呼び掛けたが、当該期間内に寄せられた情報提供はなかった。

#### エ 当委員会によるアンケートに対する回答の検証

当委員会は、本件被疑事実及びこれに類似する事象の有無を調査するため、専用の回答用メールアドレスを設定する形でダイワ通信グループの役職員 94 名<sup>1</sup>（ダイワ通信 59 名、DSS23 名、アクト通信 14 名）を対象としたアンケートを実施し、アンケート開始後まもなく退職した従業員 1 名を除く対象者全員からの回答を得た。

また、当委員会は、DSS の取引先 34 社を対象としたアンケートを実施し、別のアンケート対象会社に統廃合された 1 社を除く全社からの回答を得た<sup>2</sup>。対象となる取引先は、①DSS の年間取引額（ただしダイワ通信を除く。）に対してヒアリングを実施する取引先及びアンケートを配布する取引先の年間取引額の合計額が占めることとなる割合及び②デジタル・フォレンジックの結果、本件被疑事実に関与していると認められた取引先の年間取引額の水準等を踏まえて、DSS と当該取引先との年間取引額が 1500 万円以上（取引期間が 1 年未満である場合には、当該取引期間に応じた額）である取引先とした（ただしダイワ通信を除く。）。なお、G 社、B 社、E 社、A

<sup>1</sup> ダイワ通信及び DSS、又はダイワ通信グループのそれぞれに籍を置くものを 1 名としてカウントしているため、各社の役職員の合計数とは一致しない。

<sup>2</sup> 対象となった取引先のうち 3 社（                    、                    及び                    ）は別途当委員会が実施するヒアリングを行う機会があり、当該ヒアリングの中でアンケート内容の回答を得た。



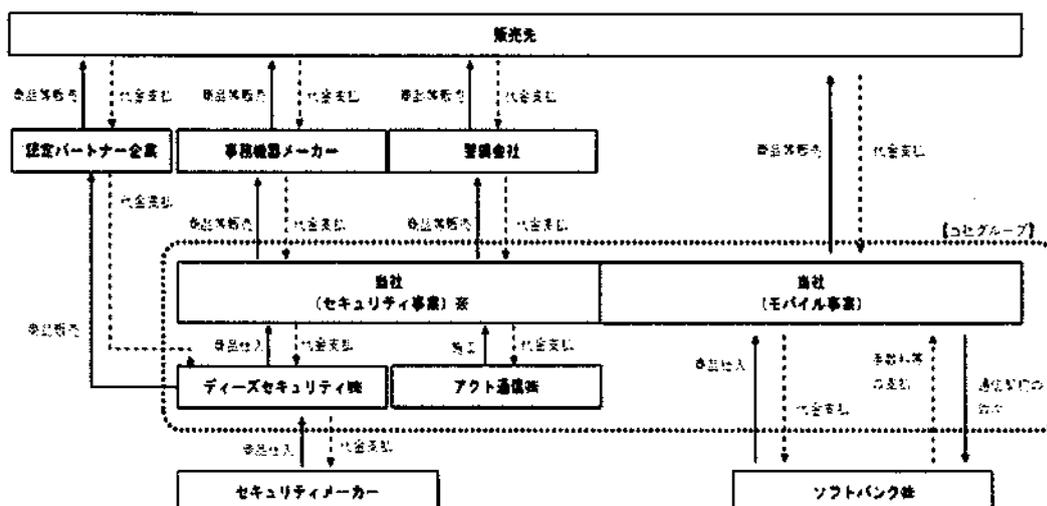
たり関係当事者間の供述内容に相違があったりした点、及び時間的制約がある中での調査であった点に起因する調査の限界があったことを付言する。

当委員会の事実認定は、このように限界がある中で行った本調査の結果に基づくものであって、当委員会が収集した以外の資料等が存在し、新たな事実関係が発覚した場合には、本報告書の実事認定が変更される可能性を否定しない。

## 第2 ダイワ通信グループの概要等

### 1 ダイワ通信及びその子会社の概要

ダイワ通信グループは、ダイワ通信とその完全子会社2社（DSS 及びアクト通信）により構成されており、防犯カメラ等を取り扱うセキュリティ事業及び代理店契約に基づく携帯電話等の通信サービスの契約取次及び携帯電話端末等の販売を行うモバイル事業の2つの事業から構成されている。事業の系統図は以下のとおりであり、セキュリティ事業においてダイワ通信はDSS から防犯カメラ等の仕入れを行い、事務機器メーカーや警備会社などの顧客に防犯カメラ等を販売するとともに、アクト通信に対して防犯カメラ等に係る電気通信関連工事の施工を委託している。DSS は、後記4(1)の認定パートナー制度の下でダイワ通信を含めた認定パートナー企業に対して防犯カメラ等を販売している。



(2024年3月期有価証券報告書から引用)

### 2 ダイワ通信グループの沿革

ダイワ通信及び主要な子会社であるDSSの沿革は以下のとおりである。

	ダイワ通信	DSS
1996年 4月	岩本氏が有限会社ムーブ北陸（現IWAMOTOアセットマネジメント株式会社）を設立	
1996年 10月	株式会社デジタルツーカー北陸（現ソフトバンク株式会社）（以下「デジタルツーカー北陸」という。）の二次代理店として	

	携帯電話サービスの取扱いを開始	
1998年 1月	社名をダイワ通信株式会社に変更	
1998年 10月	株式会社デジタルツーカー北陸と携帯電話サービスに関する代理店基本契約（一次代理店）を締結	
2013年 12月	██████████（以下「██████████」という。）とセキュリティ事業に関して業務提携	
2014年 2月	██████████よりセキュリティ事業を譲受	
2015年 10月		岩本氏、前田氏及びK氏がDSSを設立し、前田氏が代表取締役就任
2016年 3月	新設分割により現ダイワ通信を設立。同社にてモバイル事業、セキュリティ事業を展開	
2016年 7月	大阪オフィス（セキュリティ事業）を開設	
2018年 3月		ダイワ通信がDSSを株式交換により連結子会社化
2020年 3月	AI温度測定機能付顔認証デバイス「FACE FOUR」をリリース	
2021年 4月	自立走行式除菌ロボット「UV FOUR」をリリース	
2022年 12月	東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場	

### 3 ダイワ通信グループの企業統治等の体制

#### (1) 企業統治の体制の概要

##### ア ダイワ通信の体制

ダイワ通信は、取締役会制度（取締役6名〔うち社外取締役2名〕）及び監査役会制度（社外監査役3名）を採用するほか、以下の会議体を設けている。独立した内部監査部門は置かれておらず、代表取締役社長の指示の下、内部監査責任者を任命することとしており、経営企画室の役職員が内部監査を担っている。

##### (7) 経営諮問委員会

経営諮問委員会は、社外取締役米沢寛氏を議長に、委員 3 名（前記米沢寛氏のほか、岩本氏及び社外取締役木村基之氏）で構成されている。経営諮問委員会は、役員の報酬及び選任・解任並びに経営上の重要な事項に関し、取締役会決議事項の事前審議及び重要事項に関する協議、決定を行っている。なお、取締役会の監督機能の強化、また経営の透明性及び公平性を担保する目的で、監査役 3 名（常勤社外監査役岡本氏、社外監査役武部勝氏及び社外監査役宮川昌江氏）がオブザーバーとして参加している。

#### (f) 執行役員会

執行役員会は、岩本氏を議長に、取締役 4 名（前記岩本氏のほか、隈田氏、前田氏及び多賀氏）、執行役員 4 名（L 氏、                    、                    、                    、M 氏）で構成され、定例的に月 1 回開催されている。取締役会への上程議案の確認、部門ごとの業務執行状況に関する報告を行っている。なお、監査役 1 名（岡本氏）は、執行役員会のオブザーバーとして参加している。

#### (g) リスク・コンプライアンス委員会

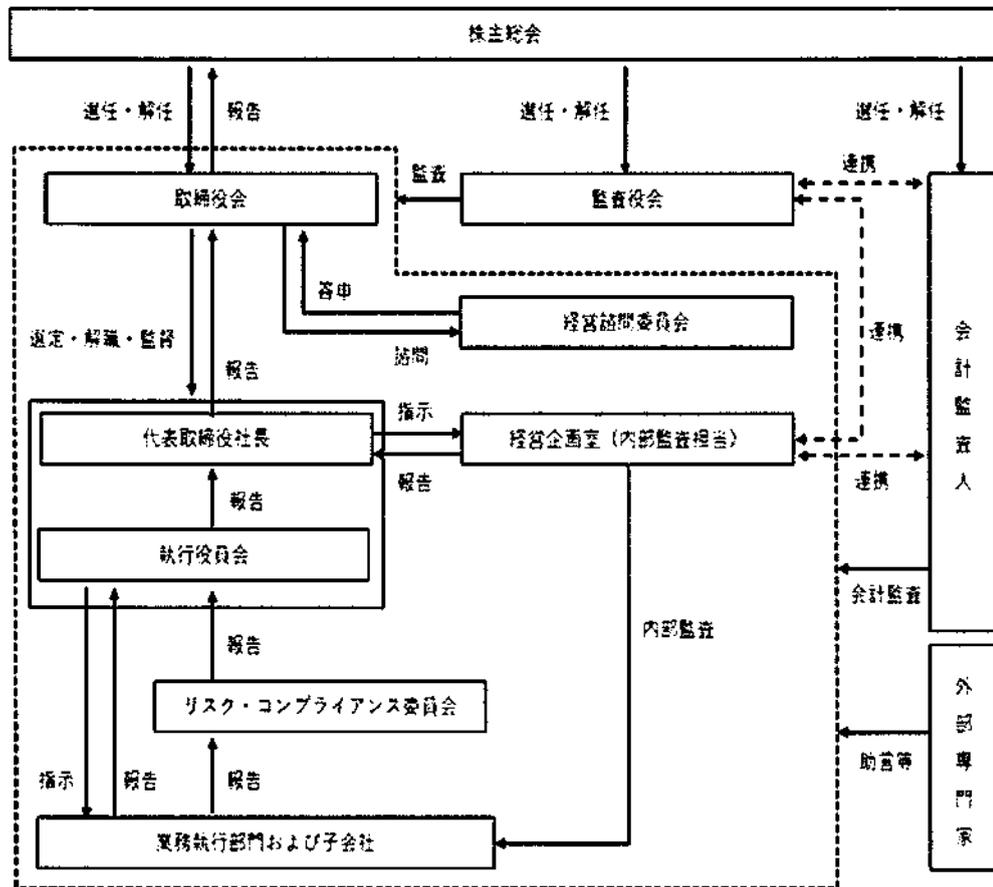
リスク・コンプライアンス委員会は、隈田氏を委員長に、取締役 3 名（前記隈田氏のほか、前田氏及び多賀氏）、執行役員 4 名（L 氏、            、            、M 氏）で構成され、四半期に 1 回開催されている。ダイワ通信グループにおけるコンプライアンス体制の強化及びリスク管理の実施状況を把握し、必要な措置について審議を行っている。なお、監査役 1 名（岡本氏）は、リスク・コンプライアンス委員会のオブザーバーとして参加している。

#### (h) 統括会議

統括会議は、ダイワ通信グループのセキュリティ事業部の部長職が参加し、原則半期ごとに開催され、セキュリティ事業に係る事項について決議・報告がなされる。

#### (i) 拠点長会議

拠点長会議は、ダイワ通信グループのセキュリティ事業部の拠点長から部長職までが参加し、原則半期ごとに開催され、セキュリティ事業に係る事項について決議・報告がなされる。



【ダイワ通信の企業統治体制】

(2024年3月期有価証券報告書より引用)

## イ DSS の体制

DSS の役員は取締役2名（前田氏及びK氏）のみであり、取締役会制度及び監査役制度は採用されていない。

### (2) 役員の体制

ダイワ通信の常勤取締役の体制は以下のとおりである。

氏名	役職名	略歴
岩本 秀成	代表取締役社長	1984年4月 内灘町役場入庁
		1993年4月 金城交通㈱入社 取締役営業部長
		1996年4月 有限会社ムーブ北陸設立 代表就任
		2016年3月 ディーズカンパニー(株)(現 IWAMOTO アセットマネジメント(株)) 代表取締役就任(現)
		2016年3月 ダイワ通信設立、代表取締役社長就任(現)

隈田 佳孝	専務取締役	1999年4月 相互移動通信㈱入社 2003年6月 同社取締役営業部長 2005年11月 旧ダイワ通信㈱入社 事業部長 2007年2月 同社取締役 2015年4月 同社専務取締役 2016年3月 ダイワ通信専務取締役就任（現）
前田 憲司	常務取締役	2001年4月 ██████████ 入社 2011年10月 同社ソリューション事業部長 2014年2月 旧ダイワ通信㈱入社 取締役営業部長 2015年4月 同社常務取締役 2015年10月 ディーズセキュリティ㈱設立 代表取締役就任（現） 2016年3月 ダイワ通信常務取締役就任（現）
多賀 勝用	取締役管理部長	2003年10月 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所 2012年9月 朝日ビジネスソリューション㈱海外現地駐在 2015年12月 旧ダイワ通信㈱入社 管理部長 2016年3月 ダイワ通信取締役管理部長就任（現） 2019年1月 アクト通信㈱取締役就任

#### 4 ダイワ通信グループの主な事業

##### (1) セキュリティ事業

セキュリティ事業は、防犯カメラの商品企画及び開発、販売並びに防犯カメラシステムの施工、保守を行っている。ダイワ通信は、大手事務機器メーカー及び大手警備会社の販路を活用して、ショッピングモールなどの大型施設からドラッグストア等の小売店舗、工場・倉庫、学校、医療・公共施設、建設現場、オフィス等にソリューションの提供を行っている。また、連結子会社であるDSSにおける販路（認定パートナー制度（※））を活用して、顧客に防犯カメラ等の販売を行っている。

※ 認定パートナー制度とは、DSSにおける販売制度であり、防犯セキュリティ商材を取り扱う商社及び設備会社等の企業をパートナーに認定し、当該企業と協働して市場の開拓を行うものである。同制度ではパートナー企業をランクごとに区分し、ランクごとに応じた年間取引金額が設定されており、上位ランクの企業は、優位な販売支援を受けられる制度設計となっている。

## (2) モバイル事業

モバイル事業は、通信事業者（ソフトバンク株式会社）から販売委託を受け、一次代理店として顧客に携帯電話等の通信サービスの契約取次、顧客へのアフターサービスの提供及び携帯電話端末等の販売を行っている。また、携帯電話に係る販売を目的としたダイワ通信直営店舗の運営に加え、法人顧客を対象とした法人向け携帯電話等の通信サービスの契約取次等のソリューションの提供も行っている。モバイル事業は、顧客に対し通信事業者が提供する通信サービスの利用契約の取次を行う事業が主となり、契約成立後に契約取次の対価として通信事業者から手数料を収受する。

## 5 セキュリティ事業の販売・購買に係る管理システム

セキュリティ事業においては販売管理システムとして販売大臣を使用し、会計システムとして大蔵大臣を使用している。また、在庫管理システムとして mimosa と呼称されるシステム（以下、単に「mimosa」という。）を使用している。なお、セキュリティ事業では自社倉庫を有さず、入出荷作業と在庫保管を外部業者である D 社に委託している。mimosa は D 社も使用している。

通常時の各プロセスにおいては、概要以下のとおりの業務が行われている。

### (1) 販売プロセス

#### ア 受注

販売先より注文書を受領した場合、営業事務員は、注文書（又は発注書）と見積書（又は価格表）を照合し、内容に相違がないことを確認する。もし、内容に相違がある場合は、営業事務員は営業担当者を経て販売先に対し、その旨の通知を行う。営業事務員は、必要な承認を得た注文書（又は発注書）に基づいて、販売大臣に受注登録を行う。また、他の営業事務員は、その登録内容に入力ミスがないことを確認する。直送取引の場合、正常に受注登録されたことを確認した後、営業事務員は、販売大臣でメーカーへの発注書を作成する。

#### イ 出荷

D 社から出荷する場合、営業事務員は、営業担当者からの発注依頼書又は承認を得た注文書（又は発注書）に基づいて mimosa 上で送付先、納期、品名、数量等に問題がないことを確認した上で出荷指示登録をする。営業担当者から発注依頼書や注文書（又は発注書）の内容と異なる指示があった場合には必ず LINE やメールで記録を残す運用となっている。D 社は、商品を出荷した後、mimosa 上で実績確定処理を行い、それによって出荷処理が完了する。直送の場合、仕入先が、商品を出荷（直送）した後、営業事務員は、仕入先より出荷報告を受ける。

#### ウ 売上登録及び売上計上

営業事務員は、出荷報告書又はそれに準ずる連絡書や納品書、運送会社の送り状、工事完了報告書などの資料をもって、販売大臣に売上の登録を行う。また、他の担当者は、その内容に入力ミスがないことを確認する。営業事務員は、管理部の担当者に売上の報告を行う。管理部の担当者は、販売大臣のデータを用いて月間売上を集計し、その結果を大蔵大臣に「売掛金/売上」の仕訳入力を行う。他の担当者は、その内容に入力ミスがないことを確認する。

#### エ 請求

営業事務員は販売大臣で作成された請求書の内容を確認する。内容に問題がないことを確認後、営業事務員は管理部担当者へ請求書の送付依頼を行い、管理部担当者が販売先に請求書を送付する。なお、基本的には当月売上を月末締め翌月末払いで請求するが、翌々月以降に請求を繰り延べる場合には、決裁書により担当役員及び部長の承認を得る運用がなされている<sup>3</sup>。

#### オ 入金

管理部の担当者は、ファームバンキング（FB）より入金確認を行い、大蔵大臣に売掛金の消込入力を行う。また、他の担当者は、その入力内容にミスがないことを確認する。管理部の担当者は、未入金がある場合には営業事務員へ報告し、入金があったものについては販売大臣に売掛金の消込入力を行う。また、他の担当者はその消込入力にミスがないことを確認する。さらに、管理部の担当者は、販売大臣と大蔵大臣の売掛金残高を照合し、相違ないことを確認する。

### (2) 仕入プロセス

#### ア 発注

営業事務員は、販売大臣で発注書を作成する。営業事務員は、発注書の内容に入力ミス等がないことを確認し、必要な承認を得た上で、発注書を仕入先に対し発行し、発注を行う。

#### イ 入荷

営業事務員は、仕入先より出荷報告を受ける。D社に入荷される場合、営業事務員はmimosaに入荷予定情報を登録し、D社で在庫確認後に実績確定処理がなされる。

#### ウ 仕入登録・買掛金登録

営業事務員は、出荷報告書又はそれに準ずる連絡書や納品書、運送会社の送り状などの資料をもって、販売大臣に仕入の登録を行う。また、他の担当者は、その内容に入力ミスがないことを確認する。営業事務員は、管理部の担当者に仕入の報告を行う。管理部の担当者は、販売大臣のデータを用いて月間仕入を集計し、その結果を大蔵大臣に「仕入/買掛金」の仕訳入力を行う。他の担当者は、その内容に入力ミスが

<sup>3</sup> 2024年7月頃に翌々月以降に請求を繰り延べることは禁止されたため、それ以降、決裁書により承認を得る運用もなくなった。

ないことを確認する。

## エ 支払

仕入先より請求書を受領した営業事務員は、請求内容と発注内容に相違がないことを確認する。もし、内容に相違がある場合、営業事務員は仕入先にその旨を通知する。営業事務員は、請求内容に相違ないことを確認後、仕入先ごとに支払金額をまとめた上で支払票を作成する。また、他の担当者は、その支払票に誤りがないことを確認し、管理部の担当者に送金依頼を行う。管理部の担当者は、支払票に不備がないことを確認し、管理部長の承認を得て、FBより送金を実行する。送金の実行後、管理部の担当者は、大蔵大臣に出金の登録を行う。また、他の担当者は、その登録内容に入力ミスがないことを確認する。管理部の担当者より送金完了の報告を受けた営業事務員は、販売大臣に買掛金の消込登録を行う。また他の担当者は、その登録内容に入力ミスがないことを確認する。

## 6 セキュリティ事業における収益の計上基準

セキュリティ事業においては、主に防犯カメラ等の販売を行っており、顧客との販売契約に基づき商品を引き渡す義務を負っている。当該履行義務は、商品を引き渡す一時点において、顧客が当該商品に対する支配を獲得して充足されるが、取引は全て国内の販売であり、出荷時から商品の支配が顧客に移転される時までの期間が通常の期間であるため、出荷時点で収益を認識している。

また、商品の据付工事に係る収益は、電気工事によるものであり、顧客との契約に基づいて工事の履行義務を負っており、当該履行義務は、期間が3か月未満の短期間に遂行されることから、完成工事の検収時点で収益を認識している。

本調査では、顧客から注文書を受領し、ダイワ通信グループが商品について顧客に対してを請求したが、将来において顧客に移転するまで企業が当該商品の物理的占有を保持するという行為（後記第3で定義するその他預り在庫スキーム）、及びダイワ通信グループが当該商品を自由に買い戻して他の得意先に販売するという行為（後記第3で定義するF在庫スキーム）に係る収益の認識時期が会計上の論点となるが、これらの特殊な取引に係る収益認識に関する規定はダイワ通信グループには存在しなかった。

### 第3 当委員会が本件被疑事実に関して認定した事実等

#### 1 はじめに

本件被疑事実の認定の詳細を述べるに先立ち、以下では本件被疑事実を構成する F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの概要を説明するとともに、当委員会が認定する事実の概要を述べる。

##### (1) F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの概要

後記 2 で記載するとおり、F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームは本件被疑事実を構成する取引形態であり、DSS が取引先に販売した商品が当該取引先に出荷されず、引き続き DSS が預かってその管理下に置かれる。

これにより、DSS は、取引先が保管可能な数量を超過した、取引先の将来の需要まで含めた数量の商品を販売し、売上を計上することが可能となる。

DSS の管理下に置かれた後、取引先において使用し、又は転売先（ただし後記 2 以降で記載する B 社を除く。）に販売するなどして販売先から DSS に対して出荷指示がなされた場合、その時点で当該在庫は DSS の管理下から離れることになる。かかる流れの取引がその他預り在庫スキームである。その他預り在庫スキームは、DSS の大口の取引先に対し転売先となり得る候補を紹介する認定パートナー制度と親和性を有しており、実際に取引額の大きい取引先との取引において多く用いられた。

F 在庫スキームは、DSS の取引先に販売された商品が一旦 DSS の管理下に置かれるところまではその他預り在庫スキームと共通するが、さらに、取引先（F 在庫スキームにおける取引先を後記 2 以降では特に α 社と記載する。）から DSS が指定する転売先（B 社）に転売され、B 社からダイワ通信又は DSS に再度転売されるところに違いがある。また、DSS から α 社への販売、α 社から B 社への販売及び B 社からダイワ通信又は DSS への販売のそれぞれにおいて各売主は一定の差益を得ることが可能となるような売買価格が DSS により設定されている。

##### (2) 当委員会が認定した事実の概要

###### ア その他預り在庫スキームの実施

DSS は、遅くとも 2021 年 12 月頃にはその他預り在庫スキームを開始し、遅くとも翌月頃には前田氏もその他預り在庫スキームの実施を認識していた。

同スキームは K 氏及び他の DSS の営業担当者により実施された。

###### イ F 在庫スキームの実施

F 在庫スキームは遅くとも 2022 年 8 月頃から実施された。K 氏、O 氏及び P 氏が考案し、最初は P 氏が担当する B 社との取引において用いられた。

その後まもなく、O 氏及び R 氏が、A 社との取引において F 在庫スキームを用いるようになり、同社が F 在庫スキームに魅力を感じ大量に商品を購入することになった。

その結果、2022年8月頃よりK氏、O氏、P氏及びR氏が主導する形でF在庫スキームが積極的に活用され、DSSではB社及びA社との取引で生じたものを中心とするF在庫の数量が急激に増加した。

なお、前田氏もF在庫スキームの実施を認識していたが、その認識を得たのは遅くとも2024年6月頃である。

#### ウ 預り在庫の発見回避行為等の実施

##### (7) K氏による発見回避行為等

K氏は、その他預り在庫スキームの実施を開始した後、2022年、2023年及び2024年の各3月において、実地棚卸でJ監査法人が預り在庫の存在を発見することを防止するための発見回避行為を行った。

##### (4) M氏による発見回避行為等

DSSの営業事務担当者は、預り在庫の急激な増加に伴い、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの会計基準への適合性に疑念を有するようになり、M氏に相談した。

これにより、M氏は、遅くとも2022年8月頃には預り在庫の存在及びF在庫スキームが実施されている事実を認識した。

M氏は、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの存在を認識した後、それらをJ監査法人により発見されることを回避する行為を行った。

##### (9) 多賀氏による発見回避行為等

M氏は、多賀氏に対し、2022年8月、預り在庫の存在をメールで伝えた。これにより、多賀氏も預り在庫の存在を認識し、また、遅くとも同月頃にはF在庫スキームの実施を認識した。

しかし、多賀氏は、これらの認識を有した後、それらをJ監査法人により発見されることを回避する行為を行った。

#### エ 預り在庫の移動

K氏及びO氏は、2024年9月、預り在庫を全てD社倉庫から甲倉庫に移動させた。

当該移動後、F在庫スキームの新規実施はなされておらず、DSSは専ら過去に実施されたF在庫スキームにより生じたF在庫並びに過去及び現在も実施されているその他預り在庫スキームにより生じたその他預り在庫の解消を図っている。

#### (3) 後記2以下の記載について

後記2以下では本件被疑事実に関する当委員会の認定の詳細を記載する。後記2ではF在庫スキームの詳細を述べ、後記3ではF在庫スキームが実施されるに至った経緯を、後記4では各α社の詳細を、後記5では各β社の詳細を、後記6ではその他預り在庫スキームの詳細を、後記7では発見回避行為等を、後記8では会計上

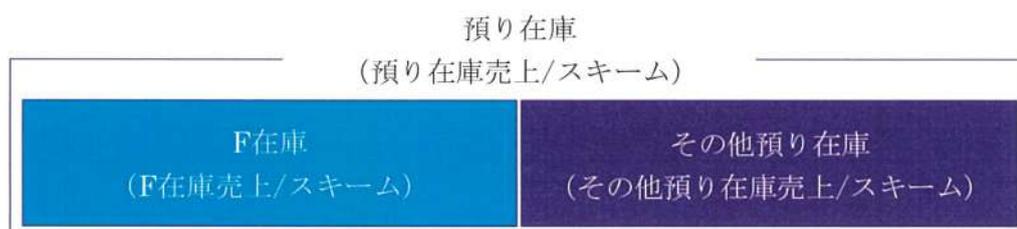
の評価を、後記 9 ではダイワ通信の取締役の認識についての認定を述べる。

## 2 F 在庫スキームについて

### (1) 取引の概要

DSS では、販売先である代理店等への商品販売後も引き続き当該在庫を自社で預かることで売上を促進するスキームを行っていた。さらに、当該スキームは、ダイワ通信又は DSS が預り在庫に対して買戻しを行う権利を有するか否かに応じて 2 つに分類される。本報告書では、預り在庫を利用したスキームとそれに関連する預り在庫を以下の図表のとおり整理しており、それぞれの内容について以下に述べる。

【本報告書における用語の整理】



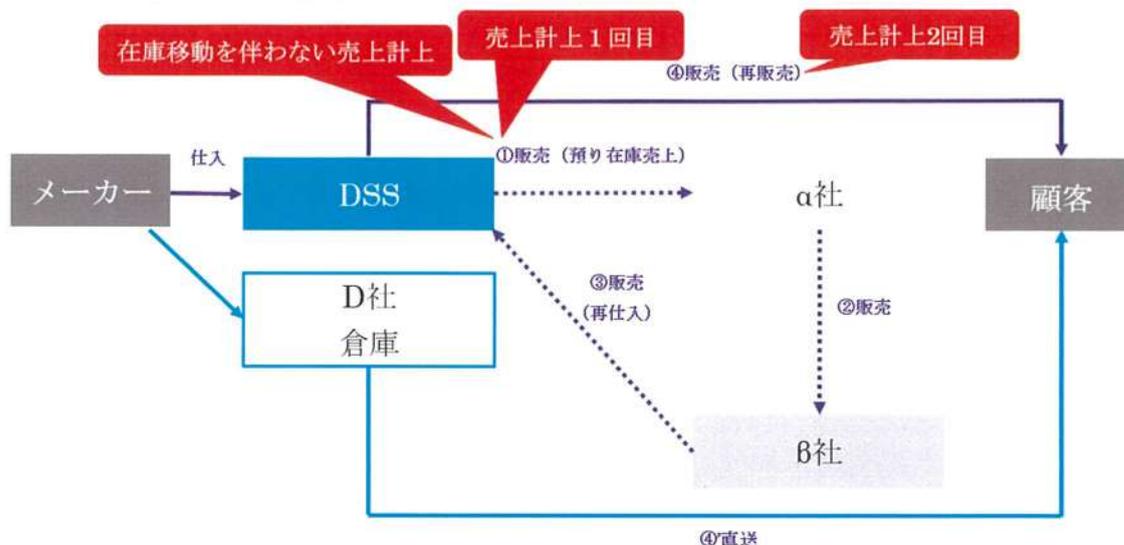
在庫名称	売上名称	スキーム名称
預り在庫	預り在庫売上	預り在庫スキーム
F在庫	F在庫売上	F在庫スキーム
その他預り在庫	その他預り在庫売上	その他預り在庫スキーム

F 在庫スキームでは、ダイワ通信及び DSS は、ダイワ通信及び DSS に対し預り売上先以外のほかの顧客から注文があった際に、預り在庫を自由（フリー）に買い戻して再販売することができる。このように、ダイワ通信及び DSS が自由に買い戻して再販売できる預り在庫をダイワ通信及び DSS では F 在庫又はフリー在庫と呼称している（以下では「F 在庫」に統一する。）。

以下の図（DSS が F 在庫を買い戻す場合）のとおり、1 つの商品を①α 社への預り在庫売上（以下「F 在庫売上」という。）の計上時、④その他顧客への再販売時の 2 度にわたって計上することで損益計算書上で売上高の過大計上が生じている。また、α 社への F 在庫売上が会計上売上取引として認められず取消処理を行う必要があると判断された場合、F 在庫は DSS の簿外在庫ということになる。ダイワ通信が F 在庫を買い戻す場合には、同社が B 社から F 在庫を仕入れ（③に相当）、同社がそれを顧客に販売することにより（④に相当）、1 つの商品についてダイワ通信グループと

して売上が2度にわたって計上されることになる。

### F在庫スキーム



本通報の内容を踏まえたデジタル・フォレンジックを実施して α 社と認められるものを抽出し、mimosa 上のデータ (F 在庫に該当するものは取引先略称の後に「F」を付している。例えば A 社の F 在庫であれば「A 社 F」と記載される。)とも照合することで α 社に該当する取引先を特定した結果、F 在庫スキームにおいて、前記図の α 社としては、A 社、B 社、E 社、F 社の 4 社が存在する。

また、F 在庫の買戻しは α 社とは別の会社を経由して実行されるが、α 社と同様にデジタル・フォレンジックを実施して B 社と認められるものを抽出し、mimosa 及び販売大臣上のデータとも照合することで B 社に該当する転売先を特定した結果、当該別会社 (前記図の B 社) としては、C 社、E 社、H 社、G 社の 4 社が存在する。α 社と B 社の組合せは複数あり、E 社は組み合わせのパターンによって α 社又は B 社いずれかの役割を果たしている。

その他預り在庫スキームでは、DSS が代理店等に販売した商品は当該代理店等が 2 次代理店やエンドユーザー等に販売する予定であり、ダイワ通信及び DSS は自由にその他預り在庫を買い戻して再販売することはできない。販売先である代理店等は、α 社の場合もあるが、他にも複数社存在する。主たる販売先は、B 社及び G 社である。

なお、DSS の預り在庫は乙倉庫で保管されていたが、DSS は、2024 年 6 月頃、mimosa において「預かり在庫」として表記があり、これを仕入れることは循環取引と見られるおそれがあることなどから C 社に在庫管理を委託することを検討し、同年 9 月 28 日、C 社の上承を得て預り在庫の全てを C 社が契約している甲倉庫に出庫

し、同社が在庫管理を行うよう変更したため、翌月以降、預り在庫は全て甲倉庫において入出庫されることとなった（以下、当該変更後の預り在庫スキームを「新スキーム」という。）。新スキームへの移行は DSS が主導して行われたものであり、C 社は預り在庫の受け入れのために新たに甲倉庫を賃借するとともに、倉庫の改装や新たな人員の確保を行ったが、同月末日時点では預り在庫の所有者である各顧客と C 社との間に在庫管理に関する契約は存在しておらず、2025 年 3 月時点においても当該顧客の一部は C 社に在庫管理に係る業務委託費を支払っていない。また、新スキームに移行した後は F 在庫スキームは実施されていない。

## (2) 預り在庫スキームにおける業務プロセス

F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームは、以下の点において、通常の業務とは異なる点がある。この業務プロセスは、営業担当者が、営業事務担当者に対し、預り在庫スキームの実施を前提とする指示を行う中で、営業事務担当者が当該スキームに沿った処理を実施するために自らが作り上げた業務プロセスである。

### ア 販売プロセス

#### (7) 受注

預り在庫は、F 在庫及びその他預かり在庫ともに mimosa 上で管理される<sup>4</sup>。営業事務員は、注文された商品について自社在庫、F 在庫、その他預り在庫のいずれを出荷対象とするかを判断する。従来は自社在庫、F 在庫、その他預り在庫の順で出荷対象としていたが、2024 年頃からは F 在庫を優先的に出荷対象とするよう営業部門から指示があり、そのようにしていた。販売大臣における受注登録の際には、備考欄に DSS（自社在庫を出荷対象とすることを意味する。）、F 在庫の場合は例えば A 社 F（A 社の F 在庫を出荷対象とすることを意味する。）、その他預り在庫の場合は例えば A 社（A 社のその他預り在庫を出荷対象とすることを意味する。）のように、在庫の性質に応じた記号を入力している。

#### (4) 出荷及び再入荷

預り在庫スキームでは、営業担当者から預り在庫売上を実行するよう指示を受けた営業事務員は、出荷指示登録の際に、「預り在庫であるため在庫は実際には出荷しない」旨を記入して実際には在庫移動させないよう D 社へ指示し、D 社はそれに基づいて実績確定処理をする。ただし、mimosa 上は一旦在庫が出荷された状態となるため、再度入庫登録を行う必要が生じる。営業事務員は、通常の入荷処理とは異なる直接入庫という処理を行うことで、預り在庫を入庫登録する。直接入庫処理は、営業事務員がマニュアル操作により在庫の入庫登録を行う処理であり、D 社による実績確定処理を要さずに入庫登録を行うことができる。営業事務員は、直

<sup>4</sup> mimosa 導入前においても、その他預り在庫は存在していたが、当該在庫の管理は Excel で行われていた。

接在庫処理を行う際、連結ロケコードという入力欄に F 在庫であれば例えば A 社 F-預在庫、その他預り在庫であれば例えば A 社-預在庫のような文言を登録することで、自社在庫、F 在庫、及びその他預り在庫を識別できるようにしている。

#### (ウ) 再出荷

F 在庫を実際に α 社以外の販売先へ出荷する際は、当該販売先からの注文書（又は発注書）に基づいて営業事務が mimosa で出荷指示登録を行い、D 社が実際に出荷したら実績確定処理が行われ、出荷が完了する。なお、出荷依頼があると、後記イ(イ)の再仕入処理が行われ、直送の時と同じように仕入先である B 社からの出荷報告も行われる。

その他預り在庫を実際に α 社に出荷する際には、α 社からの出荷依頼に基づいて営業事務員が mimosa で出荷指示登録を行い、D 社が実際に出荷したら実績確定処理が行われ、出荷が完了する。その他預り在庫スキームは原則買戻しを伴わないため、業務処理はこれで完結する。

### イ 仕入プロセス

#### (7) 発注

F 在庫スキームの場合に生じる B 社への発注処理に係る業務の流れは通常時（預り在庫スキームが採用されない際の業務処理プロセスをいう。以下同じ。）と同じである。

#### (イ) 入荷（再仕入）

F 在庫スキームの場合、販売大臣上は、再仕入処理を行う必要があるため、B 社への発注、仕入登録を行う。F 在庫の場合も通常時と同様に、仕入先である B 社は、発注書を受領し「何日出荷の何日着で手配しました」と納期回答を行うが、実際には在庫は D 社に保管されているので在庫の移動は生じない。営業事務員は、そのような形式的な出荷報告を受けた後は、通常時と同じように処理を行う。

### 3 F 在庫スキームが開始されるに至った経緯

岩本氏は、2007 年頃、モバイル事業を主業としてダイワ通信を IPO させることを検討し外部の専門家に相談するなどしていたが、その時点では計画が具体化することはなかった。その後、2014 年に [ ] からセキュリティ事業を譲り受けたことを契機として、改めてダイワ通信の IPO を検討することとし、ダイワ通信は、2015 年 12 月に公認会計士である多賀氏を管理部長として入社させ、2017 年頃には外部の専門家の支援を受けるようになり、IPO に向けて準備を進めていった。

そして、ダイワ通信では、M 氏らを中心に IPO 準備のためのプロジェクトチームが組成され、主幹事証券会社とすることを念頭に起用した [ ]（以下「 [ ] 」という。）との打合せを重ねるなど同社からの支援を受けていたが、遅くと

も2020年頃には、岩本氏の指示で前田氏も[ ]との打合せに参加するようになった。

そのような中で、ダイワ通信は、2022年3月期を申請期として東京証券取引所グロース（当時はマザーズ）市場へのIPOを目指すこととなったところ、[ ]からは、セキュリティ事業の高い成長可能性を示すとともに、実績として予算達成を求められた。

前田氏は、かかる要請に応えるべく、2021年10月頃、L氏及びK氏を含むダイワ通信グループの役職員に対して、「昨日、取締役会が開催され、修正予算が決議されました。セキュリティとして、大変恥ずべきことでした。今月から何がなんでも予算を落とすことは許されません」というLINEを送信し、また、K氏及びL氏に対して、「本日、証券会社と打合せしました。結果、10-12月はダイワ、DSSとも1円も売上げを落さないことを条件に話しが進みました。※落としたり、上場は中止となりました。何がなんでも達成が必要です」というLINEを送信するなどして、予算の達成が必須であることを伝えた。

また、前田氏は、これ以降もダイワ通信グループの役職員に対して、「今月予算は、何がなんでも達成する必要があります」「すみませんでは片付けられないことは理解していると思うので、何がなんでも達成してください」「証券審査もいよいよ大詰めです。何度も言っている通り、予算修正を行ったセキュリティは、未達は許されません。※全拠点達成しか道がない。2ヶ月連続で未達の場合は、言い訳すらできないので、必ず達成してください」などとLINEを送信するなどして、繰り返しIPOの成否と関連させる形で予算を達成するように強く求めるなどしていた。なお、これらのLINEの中には、実際には修正予算の決議がなかったのに、かかる決議があったかのようなメッセージや、予算の未達が許されない状況ではないのにそのように認識させ得るメッセージが含まれていたが、前田氏はK氏及びL氏に危機感を持たせるため、あえて実態と異なることは認識しつつ、これらの内容のLINEを送信していた。

このような状況下において、後記5(2)のとおり、2022年1月には、B社の預り在庫の売上が計上されるようになっていた。

しかしながら、ダイワ通信グループは、予算を達成することができなかったことやセキュリティ事業の高い成長可能性について十分に理解を得ることができなかった等の理由から、2022年3月期を申請期とするグロース市場上場に向けた証券審査を通過することができない見込みとなった。

そこで、ダイワ通信は、[ ]と相談の上、2022年2月頃、申請期を2023年3月期とする上場スケジュールに変更し、グロース市場ではなく、スタンダード市場でのIPOを目指すこととしたが、2022年3月の[ ]との打合せにおいて、改めて月次予算の達成は必須である旨が告げられた。

そのため、前田氏は、引き続き、K氏及びL氏に対して「DAIWAもDSSも売り上

げだけでなく粗利もしっかりと予算達成させないと意味ない」などと LINE を送るなどして、予算達成を強く求めた。

また、前田氏は、同年 8 月 7 日、K 氏及び L 氏に対して「7 月の損益では間違いなく IPO は中止になると思う 明日、花火大会の協賛費用は 8 月にズレせるか確認する予定<sup>5</sup> 売上は 100%を超えてるけど、損益は [ ] 円のマイナス 8 月にズレせたとした場合、8 月は予算必達の上で [ ] 円分の利益が必要 出来ることをするしかないので、ネジ巻いていこう」という、IPO の成否と絡める形で、月次予算を達成するためには、費用の計上時期をずらすことをも許容することを示唆する内容の LINE を送信した。

さらに、K 氏は、O 氏及び P 氏に対して、同年 8 月 17 日には「今月限定 押し込みキャンペーン」として「粗利が ある程度ある注文書を押し込む場合に限り、FaceFour を 1 台 販促無償提供いたします。有効に使ってください。課員には展開しない 拠点長の裁量 拠点長→私→ [ ] にて処理します。」、同月 19 日には「今月は絶対に予算達成させろよ ある程度の事は容認します。」という LINE を送信するなどしており、ダイワ通信グループ、特に DSS は、予算達成に対する強いプレッシャーに晒されていた。

そのような中、K 氏、O 氏及び P 氏は、同月、DSS が、認定パートナー企業に対して販売した商品を、代理店等を介して再度 DSS が買い取ることを前提とした商品の購入を B 社に依頼することを検討し、同社を α 社とする F 在庫スキームの実施を考えるに至った。

#### 4 α 社との間の取引について

##### (1) B 社

B 社は、 [ ] DSS の認定パートナー企業の 1 社であり、監視カメラやセキュリティシステムの販売及び設置工事等を行っている。

同社は、 [ ] との間で取引があり、 [ ] は、前田氏及び K 氏とは両名が同社に在籍していた頃から面識があった。

B 社は、ハイクビジョンの商品を同社から直接仕入れていたが、2017 年 12 月頃から直接の仕入が難しくなったため、DSS からハイクビジョンの商品を購入するようになり、同社からの仕入額が増加することとなった。

そして、 [ ] B 社は、DSS から一括して商品を仕入れて在庫を確保し、DSS に預かってもらうことを行うようになり、DSS からの仕入額は増加してい

<sup>5</sup> ここで言及されている花火大会の協賛費用は実際に 2022 年 8 月の経費として計上されているが、当月を含む四半期の範囲で見れば影響は生じないことになる。

った。

そのような中、2022年8月には、前記3のとおり、前田氏からL氏及びK氏に対して「7月の損益ではIPOは間違いなく中止になると思う」、「花火大会の協賛費用は8月にズレせるか確認する予定」、「8月にズレせたとした場合、8月は予算必達の上で■■■■円分の利益が必要 その場合には8月の予算は必達であるうえに■■■■円分の利益が必要」とのLINEによる連絡が、また、K氏からO氏及びP氏に対して「今月限定 押し込みキャンペーン」として「粗利が ある程度ある注文書を押すし込む場合に限り、FaceFourを1台 販促無償提供いたします。有効に使ってください。課員には展開しない 拠点長の裁量 拠点長→私→■■■■にて処理します。」、「今月は絶対に予算達成させろよ ある程度の事は容認します。」とのLINEによる連絡がなされるなど、DSSは、予算達成に向けた強いプレッシャーに晒されていた。そのような中、K氏、O氏及びP氏は、同月、B社に対して販売した商品を、代理店等を介して再度買い取ることを保証することとして商品の購入を依頼することを検討し、K氏から■■■■に対して、その旨の提案を行った。これに対して、■■■■は、同月、DSSの申出に応じることとしたものの、万一買戻しが滞ったとしても自社の取引先に販売できるか否かという観点で商品を選択して購入し、当該商品はF在庫としてB社がその費用を負担することなくDSSが保管を委託するD社倉庫に保管された。その後も、K氏及びP氏は、■■■■に対して、C社が商品を買戻すこととして、B社は10%の粗利を確保できると説明するなどして商品の購入を提案し、■■■■は、自社でも取引先に対して販売できることが見込まれる商品を選択しながら2023年12月までF在庫の購入を続けた。

DSSのB社に対するF在庫の売上高の推移は以下のとおりである。

(単位：千円)

2023年3月期			2024年3月期		
第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
34,234	19,256	19,650	33,165	—	27,842

DSSは、DSSがB社のF在庫を買戻すときにはC社又はE社をB社の販売先とし、ダイワ通信がB社のF在庫を仕入れるときにはC社又はG社をB社の販売先として購入させることとしていた。B社は、DSS又はダイワ通信から販売先を指定されて注文書を授受するものの、商品の物流には関与せず最終的な販売先・納品先は関知していなかった。

B社は、DSSからの提案にかかわらず、F在庫の購入についてDSSから大量に購入することで通常よりも低い価格で商品を仕入れることができている側面があると考えており、仮に紹介を受けられずに商品が陳腐化してもDSSに買取りを求めることはしづらいと認識していた。

(2) A 社

A 社は、

DSS の認定パートナー企業の 1 社である。

遅くとも 2018 年 9 月から A 社は DSS から監視カメラ等の仕入取引を行っていたところ、A 社が取り扱っていたハイクビジョンの商品の仕入先を から DSS に切り替えていくこととなり、同社との取引額が増加していった。DSS との取引を始めた頃の DSS の営業担当は O 氏であったが、2021 年 5 月頃からは R 氏が担当するようになった。

K 氏、O 氏、P 氏及び R 氏は、2022 年 9 月、A 社に対し、B 社と同様に、同社に販売した商品を他の代理店等から買い戻すことを提案して商品の購入を打診することを検討し、O 氏より の (以下「」という。) に対して、その旨の提案を行った。 は、安定して売れるという説明に一定の魅力を感じたものの、実際にどの程度のペースで DSS による買取りの実施がなされるかは不透明であると感じた。そこで、同年 10 月、仮に DSS による買取りが実施されなくても自社での販売が可能であると判断する商品を選択して DSS から購入し、当該商品は F 在庫として A 社がその費用を負担することなく DSS が保管を委託する D 社倉庫で保管された。その後、DSS による買取りが実施され、実際に商品が掃けていくことが確認できたため、A 社は、F 在庫の購入を 2024 年 4 月まで行った。

DSS の A 社に対する F 在庫の売上高の推移は以下のとおりである。

(単位：千円)

2023 年 3 月期		2024 年 3 月期				2025 年 3 月期
第 3 四半期	第 4 四半期	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期	第 1 四半期
38,712	54,458	3,104	83,337	41,465	53,279	2,640

DSS は、A 社の F 在庫を買い戻すときには C 社を A 社の販売先とし、ダイワ通信が A 社の F 在庫を仕入れるときには、C 社又は G 社を A 社の販売先として購入させることとした。A 社は、DSS 又はダイワ通信から販売先を指定されて注文書を授受するものの、商品の物流には関与せず最終的な販売先・納品先は関知していなかった。

は、DSS から F 在庫の営業があった際には、営業担当に対して、在庫ばかり増やしていても仕方ないので、買ってほしいならしっかりと DSS による買戻しも実施してもらわないといけない、自社でも販売しやすい商品を増やしてもらえる

なら買ってほしいと話すとともに、2023年9月には取引金額の増加に伴い改めて取引のリスク [ ] や商品の選定基準をDSSに確認するなど、是々非々でF在庫の対象となる商品の購入の可否を判断していた。 [ ] は、動きがない（買取りの実施が滞っている）F在庫には注意を払っており、かかるF在庫を抱えることはリスクとして認識し、そのような商品は購入を縮小するなどしており、実際に買取りが実施されないまま滞留している在庫につき、買い戻すよう強制的にDSSに請求することができるとまでは考えていなかった。

### (3) F社

F社は、 [ ] DSSの認定パートナー企業の1社であり、主に防犯設備や侵入警報システムや監視カメラ、入退室管理システムの販売等を行っている。 [ ] は、P氏が過去に勤務していた [ ] （以下「 [ ] 」という。）の先輩であり、退職後にP氏と再会して交流する中で仕入先の一つとしてDSSを加えることとし、2022年5月頃から同社との取引が開始された。

[ ] は、同年12月頃、認定パートナー制度についてP氏から話があり、ランクが上がると仕入価格が安くなるとともに、大きな代理店に小さな代理店を集約していくため2次、3次の代理店を紹介していくことができる旨の説明を受けた。その後、P氏及びQ氏から販売先となる代理店としてE社を紹介するので商品を買ってほしい、今後は円安で仕入価格が高くなるので今のうちに購入してはどうかと提案があった。 [ ] は、認定パートナー制度のランクが上がることにメリットを感じ、また、仕入価格が安いうちに買っておこうと判断し、同月、仮に紹介を受ける代理店に販売ができない事態になっても自社で使用することができると判断する商品を選択して購入し（代金合計 [ ] 円）、当該商品はF在庫としてF社がその費用を負担することなくDSSが保管を委託するD社倉庫で保管された。

DSSは、F社のF在庫を買い戻すときにはE社（新スキームとなってからはC社も加わる。）をF社の販売先とすることとした。F社は、販売先を指定されて注文書を授受するものの、商品の物流には関与せず最終的な販売先・納品先は関知していなかった。

[ ] は、2022年12月に購入した商品の量であれば遅くとも1年くらいで掃けると思い、もし長期にわたるようであれば自社で販売することを考えていたが、購入後に通常販売している商品とは仕様が若干異なっていることに気づき、DSSからの代理店等の紹介に頼らざるを得ないこととなった。そのため、 [ ] は、DSSから追加でF在庫を購入することはせず、P氏に対して、紹介先にもっと販売してくださいよと述べるなど、当初購入した商品の全量についてDSSからの紹介先を介して販売することをDSSに求めることができる立場にあると認識している。



## 5 B社との間の取引について

### (1) C社

C社は、

主としては防犯カメラ販売・設置工事等を行っている。

C社とダイワ通信との取引は、2016年頃に同社の防犯カメラの設置工事をC社が担当したことから始まり、その際に は当該案件の担当者であったK氏と面識を持つようになった。C社はその後もダイワ通信が手掛ける防犯カメラの設置工事等を同社又はアクト通信から請け負っている。

は、2022年8月頃、K氏及びO氏より、DSSが販売した商品をC社が仕入れてDSSに売ってほしい、仕入れと売りの差額がC社の利益になる旨の申入れを受けたため、伝票のやり取りについて多少手間は生じるものの利益を得られるのであれば悪い話ではないと考えて応じることとし、同年10月から当該取引は開始され、DSSへの販売に加えて、2023年1月、ダイワ通信への販売も依頼されるようになった。

C社がDSSから発注するよう指定される仕入先はA社、E社及びB社のほか、新スキームが開始されたあとはF社も加わり、ダイワ通信から指定される仕入先はB社、A社又はE社であった。もともと、ダイワ通信は2024年4月頃にC社からF在庫を直接仕入れることを止め、同社から更にH社を経由して仕入れることとしたため、同年5月からC社はH社に商品を販売することも開始した。

C社は、DSS及びダイワ通信にF在庫を販売する際には、DSS又はダイワ通信から仕入先や購入する商品が指定され、当該指示に基づいて仕入先に発注書を出していたが、これらの取引におけるC社における仕入単価及び販売単価の決定にC社は関与しておらず、DSSにおいて決められた金額で行われていた。

DSS及びダイワ通信のC社からのF在庫の仕入金額の推移は以下のとおりである。

#### 【DSS】

(単位：千円)

2023年3月期		2024年3月期				2025年3月期	
第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期
2,417	9,361	6,348	8,713	12,369	15,098	14,550	11,997

【ダイワ通信】

(単位：千円)

2023年3月期		2024年3月期				2025年3月期	
第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期
1,069	14,428	16,468	20,678	18,026	21,219	10,791	—

(2) E社

■は、前記4(4)のとおり、2022年8月頃、P氏よりB社から商品を購入したためE社が仕入れてほしいという申し入れを受けた。P氏から具体的な理由について説明はなかったが、■は、ハイクビジョンの商品などを代理店等がDSSより大量に購入したものの、転売先に販売することができず在庫が滞っている状況が少なくなく、そういった商品を他の代理店等が購入するということがあるため、E社もそのような代理店等と同様、DSSが在庫を持っていない商品等をB社から仕入れる役割を果たすのだろうと理解して協力することとし、当該取引は同年9月から開始された。その後、■は、2023年1月頃、P氏からF社からの仕入についても依頼され、これに応じることとし、当該取引は同月から開始された。DSSは、E社経由で購入するB社又はF社のF在庫についてPDF上の印影を使用するなどしてE社名義の注文書を作成し、当該注文書とDSSのE社に対する注文書を送付し、E社は当該自社名義の注文書をB社又はF社に送付していた。当該取引のE社における仕入単価及び販売単価の決定に同社は関与しておらず、DSSが決めた金額で行われていた。

DSSのE社からの仕入高の推移は以下のとおりである。

(単位：千円)

2023年3月期			2024年3月期				2025年3月期	
第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期
480	6,059	7,483	4,145	7,911	7,926	8,800	6,574	4,501

(3) H社

H社は、■主に防犯カメラ、■の販売・設置・施工等を行っている。

同社の■は、■前田氏及びL氏とは両名が■に在籍していた時から面識があり、H社は、2019年4月頃からはダイワ通信から防犯カメラ等の仕入を行うようになっていた。



G 社株式会社

■■■■

いつもお世話になっております。HIKVISION 製品で B 社様の在庫を御社を経由して発注させていただいておりますが

発注価格につきましては見積書を頂戴したいのですが、注文の度に都度作成していただくと

御社にお手数をお掛けするかと存じますので弊社向けに価格表を作成いただく事は出来ないでしょうか？

恐れ入りますがご検討いただけますと幸いです。

よろしく願いいたします。

メール②

ダイワ通信株式会社

■■■■ 様

お世話になっております。

G 社 (株) ■■■■ です。

価格表の方、■■■■ と確認させていただき押印させていただきました。

今後ともよろしく願いいたします。

メール③

お疲れ様です。

在庫がないハイクビジョン型番が出てきていますが、

ミモザでの検索時に、下記の場合は B 社に在庫があり、そこから購入できます。

ロケ名：B 社預かり在庫 FREE

ロット番号：B 社 F

(略)

■購入について

ダイワ通信より、下記 2 社へ発注します。

・G 社 →西日本 (北陸、名古屋、大阪、広島、福岡) ※今回のみ名古屋も西に入れました

・C 社 →東日本 (札幌、仙台、新潟、東京)

上記 2 社から B 社へ発注してもらいます。

(略)

また、DSS の F 在庫の販売履歴及びダイワ通信の仕入実績などに照らすと、2022 年 10 月以降、ダイワ通信の依頼に基づき、B 社のほか A 社からもダイワ通信に販売する商品を仕入れていたと認められる。

ダイワ通信の G 社からの F 在庫の仕入高の推移は以下のとおりである。

2023 年 3 月期			2024 年 3 月期				2025 年 3 月期	
第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期	第 1 四半期	第 2 四半期
631	2,206	1,437	200	1,576	3,004	5,098	946	—

## 6 その他預り在庫スキームについて

### (1) 概要

本調査において、F 在庫スキームと同様に DSS が売り上げた商品を出荷せずに D 社倉庫にそのまま保管し、顧客からの指示に基づいて随時出荷するというその他預り在庫スキームがあることも認められた。

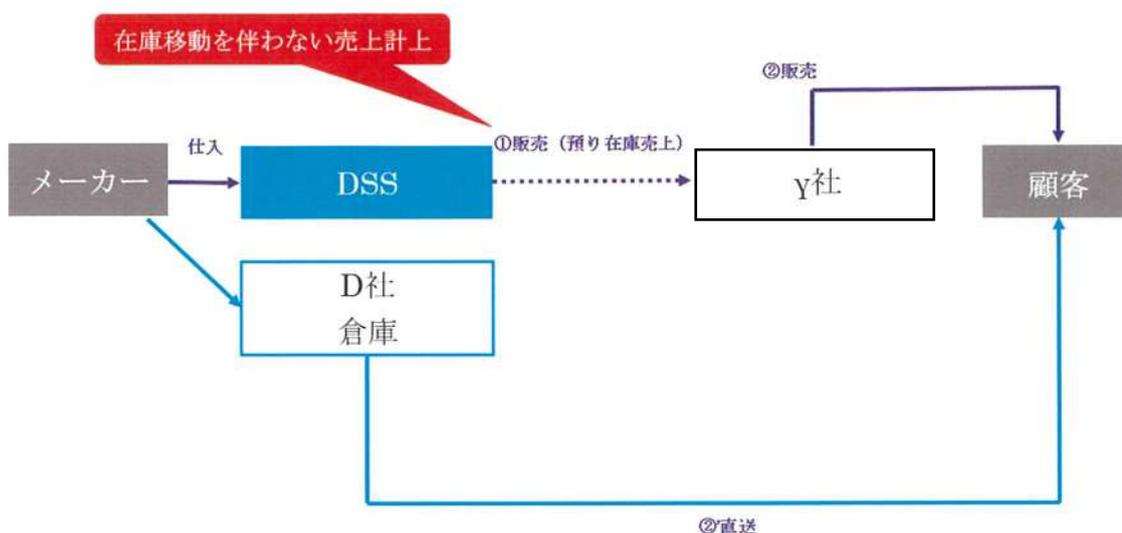
### (2) 商流及び物流について

その他預り在庫スキームの概要は以下のとおりである。

- ① DSS から Y 社 (F 在庫スキームにおける α 社が含まれるがこれに限られない。) へ商品の販売が行われる。ただし、商品自体は移動せず、帳簿上の取引が生じるのみで、DSS が使用する D 社倉庫に保管する。
- ② Y 社の要請に基づき、DSS が使用する D 社倉庫から商品を出庫する。出庫には以下の 2 つのケースがある。
  - i Y 社がスキーム外部の Y 社の顧客に商品を販売する場合
  - ii Y 社の自社倉庫に商品を移動する場合
- ③ Y 社の承諾がある場合、DSS が当該預かり在庫を預り在庫スキーム外の顧客に販売する場合もある (この場合の商流及び物流は F 在庫スキームと同じである)。

なお、上記①の保管について、DSS ないし D 社と Y 社間で、保管料が収受されている取引は確認できなかった。

## その他預り在庫スキーム



### (3) 認定事実

#### ア その他預り在庫スキームが利用されたと認定した取引先と取引期間

DSSにおいては、mimosaが2022年3月頃導入され、2022年1月以降の在庫に関するデータが入力されている。そのため、当委員会は、2022年3月以降の取引が、その他預り在庫スキームに関係する取引であるか否かについてはmimosaの登録内容を確認することにより認定した。また、mimosaにデータが入力されていない2022年1月以前のその他預り在庫スキームに関する取引について、DSSでは、取引の受発注に関する書類がいわゆるドキュメントハンドリングソフトウェアであるDocuWorksに保管されているところ、当委員会は、当該保管されている書類データに「預り在庫」との記載が認められたものについて、その他預り在庫スキームによる取引である認定した。また、デジタル・フォレンジックの結果、DSSにおいて、在庫管理表としてその他預り在庫の数をExcelで管理している資料が発見されたため、当委員会は、当該資料も踏まえ、その他預り在庫スキームによる取引であるか否かを認定した。

当該mimosaによる在庫のデータ、DocuWorks上の書類データの確認、在庫管理表及び関係者へのヒアリングの結果、DSSとB社との間では、2021年1月頃から、DSSとG社との間では、2021年12月頃からその他預り在庫スキームによる取引が確認され、この2社についてはいずれも特定の案件に紐づくずに在庫を保管していたことが認められた（なお、B社との取引に関しては、mimosa上、2022年2月3日に入庫されたその他預り在庫の存在が確認されたが、それ以前の取引については、出荷の時期に売上計上されており、少なくとも2021年12月までの取引については不適切な会計処理があるとは認められなかった。）。

上記 2 社に加え、**〃**、E 社、F 社、G 社、ダイワ通信、**〃**、**〃**、**〃**、**〃**、**〃**及び**〃**についてもその他預り在庫スキームによる取引が認められた。これらの取引については、保管されたデータや会計データなどと照らし合わせると、特定の案件に紐づくものであったと推定される取引が多くを占めていると認められたが、mimosa 上で確認できる出荷の記録と売上計上時期は一致しておらず、売上計上は出荷時になされていなかった。

#### イ 四半期別の取引金額

その他預り在庫スキームに該当する取引につき、四半期別のその他預り在庫売上金額は以下のとおりである。

(単位：千円)

2022 年 3 月期		2023 年 3 月期			
第 3 四半期	第 4 四半期	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期
5,307	57,851	37,136	19,369	10,357	25,092

2024 年 3 月期				2025 年 3 月期	
第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期	第 1 四半期	第 2 四半期
34,393	14,611	23,949	35,414	10,638	808

### 7 F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキーム発見回避行為等

#### (1) 発見回避行為等の概要

本調査において、監査法人から F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームについて、会計上不適切な行為であると指摘されること等を避けるために以下の行為が行われていたことが認められた。

#### (2) 他社名義の請求書の作成

F 在庫スキームにおいて、DSS は、E 社を経由して、B 社又は F 社から F 在庫を購入していたが、DSS が E 社名義の注文書を作成し、当該注文書と DSS から E 社に対する注文書を送付し、E 社は当該注文書を B 社又は F 社に送付していた。当該取引における仕入単価及び販売単価の決定に同社は関与しておらず、DSS が決めた金額で行われていた。

このように DSS は、F 在庫スキームが成立するために必要な他社名義の書面を自ら作成して F 在庫スキームが維持されやすい行為を行っていた。

#### (3) 監査法人に提出する受注データのうち「備考」の項目の未出力

DSS では、受発注のデータを販売大臣で管理しており、監査法人の求めに応じて、受注伝票と売上傳票を販売大臣のデータを基に提出していた。受注伝票については、販売大臣に入力されている受注データから必要項目を抽出して出力し、「受注伝票確認表」と題する資料を PDF 又はエクセルデータで提出していた。

販売大臣において入力されているデータを出力した場合、デフォルトのルールとしては販売大臣の「備考」に記載されたデータも出力されるが、出力する項目を任意に選択することは可能であった。

DSS においては、F 在庫スキームに関する取引については、販売大臣の「備考」に「A 社 F」などと 3 文字目に F 在庫であることを示す「F」を含む文言がデータ入力されているものがあり<sup>6</sup>、また、その他預り在庫スキームに関する取引については「B 社様預かり在庫」などとその他預り在庫スキームに関する取引であることを示す事項もデータ入力されていた。もっとも、本調査によれば、DSS は、監査法人に対し、「受注伝票確認表」を提出する際には、F 在庫であることを示すデータを含む販売大臣の「備考」のデータを出力する項目には含めず、提出していた（更にいえば、当委員会は、第三者委員会設置後に DSS に対し受注に関するデータの提出を求めたが、提出された 2021 年 3 月期、2022 年 3 月期、2023 年 3 月期、2024 年 3 月期、2024 年 9 月期の受注伝票確認表には、備考欄の項目はいずれも出力されていなかった。）。

N 氏にヒアリングしたところによれば、監査法人に提出する資料について、「備考」に入力されているデータについては、「備考がかなりのメモだったみたいな感じだったはずだったのでそれは全部消して」提出していたとのことであった。

#### (4) 監査法人からの発見回避行為

##### ア 空箱・カタログの発送

DSS においては、F 在庫スキームやその他預り在庫スキームに基づく取引がなされた際、販売先に対して空箱や商品のカタログを発送することにより、あたかも出荷の事実があるかのように装う行為がなされていた。

例えば、2023 年 3 月 29 日には、M 氏と K 氏との間で LINE により以下のやり取りがなされている。

M 氏

「この前言っておられた A 社の追加預かり在庫の件、出荷の事実は作る認識で良いでしょうか。3 月売り上げは、ほぼ確実に運送会社の問合せ番号の提供を求められます。抜かりなくお願いします。」

<sup>6</sup> F 在庫を販売した代理店ごとに、B 社は「B 社 F」、A 社は「A 社 F」、F 社は「F 社 F」、E 社は「E 社 F」と表記され、当該 4 社のうち該当の取引がない F 社を除きその他預かり在庫についてはそれぞれ「B 社」、「A 社」、「E 社」と表記されていた。

K氏

「はい。想定しています」

M氏

「承知しました。」

このやり取りを受けて、2023年3月29日及び同月30日には、DSSの営業事務である■■■■ (以下「■■■」という。)らとD社との間で、以下のやり取りがされた。

■■■  
「@D社様

いつもお世話になっております。明日預かり在庫登録のヘッダ：16345ですが、送り先変更のため検品をキャンセルさせていただきます。こちら送り先はA社様に変更いたしますが、預かり在庫のため出荷はされずに実績確定と空箱発送をお願いいたします。恐れ入りますがよろしくをお願いいたします。」

D社

「空箱発送の件承知いたしました。」

■■■  
「@D社空箱発送の件ご確認いただきありがとうございます。個口数ですが出荷明細備考に記載するようにいたします。お手数ですがそちらをご確認いただけますと幸いです。何卒宜しくお願い致します。」

2023年9月27日には、K氏らを含むLINEグループ(東日本DSS)で以下のやり取りがなされた。

■■■  
「●棚卸月なので、箱を何箱送るか・カタログそれぞれ何部ずつ送付するか

●既にB社F在庫あるものもありますが、前回同様東日本→A社F/西日本→B社F使用する認識でいいか

●明日の日付で発送の手配→明日の日付でA社F在庫としてOKか(納品書日付も9/28の認識)

上記確認をお願いします。」

O氏

「●棚卸月なので、箱を何箱送るか・カタログそれぞれ何部ずつ送付するか  
回答：HIKVISIONカタログ10箱各5部でお願い申し上げます。

●既にB社F在庫あるものもありますが、前回同様東日本→A社F/西日本→B社F使用する認識でいいか

回答：認識通りでお願い申し上げます。

●明日の日付で発送の手配→明日の日付でA社F在庫としてOKか(納品書日付も9/28の認識)

回答：認識通りでお願い申し上げます。  
上記確認をお願いします。」

また、2023年12月22日には、K氏らを含むLINEグループ（東日本DSS）で以下のやり取りがなされた。

■

「@O氏 A社より12月度預け在庫の注文が届き一旦全て確保しました。  
①25付けでA社F処理でOKですか？  
②棚卸月なので発送するカタログ部数とダンボール数それぞれ教えてください。  
③受注登録はO氏で登録？  
④請求月も通常通り(12月)？  
上記4点ご確認の程、よろしく願いいたします。」

O氏

「①25日でOK  
②8箱 カatalog 5部/ケース  
③■で  
④通常12月  
※注残にあるC社入れノーブランドを私へ変更してください。」

さらに2024年3月21日には、K氏と■との間で以下のやり取りがなされた。

■

「K氏 お疲れ様です。  
B社様から先月までにご注文いただいている、B社の預かり在庫分の計上を来週中に予定しております。  
下記2案件を計上予定なのですが、それぞれカタログか何かを送る必要がございます。  
①②それぞれ何を何箱分送るかご教示いただけますでしょうか。(略)」

K氏

「②分のみ 段ボール6箱」

■

「棚卸の月は1案件につき必ず1箱はお送りしているので①でも1箱お送りしてもよろしいでしょうか。」

上記のとおり、DSSにおいては、主として四半期末に空箱やカタログを発送し、出荷の事実を偽装することが常態化していた。

#### イ 預り在庫の移動

DSSは、監査法人による実地監査の際等にF在庫を含む預り在庫の存在が発覚す

ることを防ぐために、外部の倉庫に一時的に移転するなどして、預り在庫の移動を行っていた。

例えば、2022年1月28日、前田氏及びK氏の間でLINEにて以下のやり取りがなされた。

前田氏 「3月中旬に■■■■に移動し、預かってもらえば」 「今月中に何かしらB社に出荷する必要ありだけど」 K氏 「アドバイスありがとうございます。3月末の監査時は■■■■乙から一時的に移動させます。」
---

前田氏が「出荷」などと発言し、これに対して、K氏が同3月末の監査時に一時的にD社倉庫から移動させる旨の発言をしていることを踏まえると、前田氏とK氏は、前田氏の発案を契機として、B社やG社のその他預り在庫を2022年3月末の監査時に監査法人によって発見されることを回避することにつき、既にこの段階から画策していたと認められる。

また、2024年3月30日、O氏からDSSの営業、営業事務の担当者に対して、LINEにより、以下の連絡がなされた。

各位  今回の棚卸でフリー在庫（A社F/B社F）等が最大1週間～10日程度、出荷が出来ません。  【理由】 監査の関係上、フリー在庫を別倉庫に移動し監査終了後、D社倉庫に順次戻します。戻った後翌日から出荷が可能となります。 戻る機器はどの順番からも不明のため一番最後に戻るものは10日後になる可能性もあります。 ※通常在庫品の注文に関しては通常出荷が可能です。  フリー在庫保有販売店へが状況説明を月曜日朝一報告ください。 ※棚卸中システム障害が発生し復旧待ちなど  不明点は各支店長へ確認ください。  尚、K氏、私の方で最短戻しの交渉を継続しています。
---

上記については、監査でF在庫スキームの存在が発覚することを避けるために、

K氏がDSSのテクニカル及びD社のメンバーに指示し、D社倉庫とは別の倉庫に在庫を移動したものであった。

K氏からは、██████に対し、監査法人から預り在庫はないかと聞かれた場合、「ない」と回答するよう指示が出ており、実際に██████は「ない」と回答した。当該棚卸には常勤監査役の岡本氏も立ち会っていたが、当該移動が行われたこともあり、預り在庫の存在に気付くことはなかった。

#### (5) 型番の是正（請求書と納品書の作り直しの指示）

2023年9月頃、ダイワ通信管理部の██████（以下「██████」という。）は、C社が発行するDSS宛の請求書、納品書にDSSの略式型番<sup>7</sup>が記載されていることを発見した。██████からの指摘を受け同管理部のN氏はM氏に対応について相談したところ、M氏は、ダイワ通信のL氏とK氏と協議の上、対応を検討した。その対応に関するものとして、M氏がN氏に送付したメールは以下のとおりである。

N氏

お疲れ様です。

L氏とK氏には、話をしてあります。とりあえず、請求書と納品書を作り直す方向としていますので、その作成内容の検討をお願いします。

（修正内容）

①請求書の注文番号は、C社側の番号に変更（現）ダイワの受注番号

②DSS略式型番の削除→DSS商流からの仕入が推測できてしまう恐れあり

（懸念）

③納品書に記載する出荷日または納品日の洗い出し

前記の請求書及び納品書は、F在庫スキームに関するものであるところ、本来であればDSS内部のみでの使用が想定されている略式型番がC社からの請求書に使用されており、「DSS商流からの仕入が推測できてしまう」もの、すなわちF在庫スキームに関するものであることが推測できてしまう内容であった。そのため、前記M氏が連絡した請求書及び納品書の作り直しは、M氏らが、F在庫スキームの発見を回避するために行ったものと認められる。

#### (6) 内部監査担当であるM氏による発見回避行為

M氏は、2022年6月頃には、DSSの██████（以下「██████」という。）から預り在庫について相談を受けており、少なくともその他預り在庫スキームの存在については認識しており、DSSが出荷基準に違背する形で売上を立てているというレベルでは認識していた。

また、M氏は、前記██████の相談を受け、DSSのテクニカルに所属する従業員に

<sup>7</sup> メーカーが指定する製品型番とは別に、DSSが独自に設定している型番をいう。以下同じ。

事情を聴取し、預り在庫の存在を確認している。この際、当該従業員は M 氏に対し、「2023 年 6 月の棚卸で M 氏が倉庫に行くタイミングで在庫を隠せという指示を受けているが数が膨大でどう隠せばよいのか。」という相談をした。M 氏は、この相談を受け、預り在庫について調べ、DSS に大きな影響があると認識したと述べている。

M 氏は、2022 年 8 月 26 日、多賀氏に対し、「B 社の在庫です。もう隠せる量ではありません。」と連絡しており、多賀氏から「あー、多いね…何とか 3 月までに、はいてもらいましょう…」との回答があった。すなわち、M 氏は、遅くともこの頃には、相当量の預り在庫が発生していたと認識しており、預り在庫が DSS に大きなインパクトを与えるものであると認識していたといえる。また、同 10 月頃には、■■■■に対し「私のざっくり感ですが、4 月-9 月までの期間における預り在庫高、1 億円くらいありませんか。」と連絡しており、B 社に対する預り在庫高が 1 億円程度であると自ら試算していた。

さらに、M 氏は、後記 9(5)イのとおり、2022 年 8 月 31 日、多賀氏に対し、■■■■から受領した以下のメールを転送しているところ、このメールでは、B 社の預り在庫に関する資料である「コピー●預かり在庫 (B 社様資産) 販売リスト 20220831」というファイル名の Excel が添付されている。メール本文において「そこで B 社には売るがどうしても必要になった際は下記のルートで B 社から買い戻す ダイワ通信⇒G 社⇒B 社」といった記載がされており、「買い戻す」との文言が明記されており、「ダイワ通信⇒G 社⇒B 社」といった商流まで記載されていることから、M 氏は、遅くとも同日時点において、その他預り在庫スキームの存在のみにとどまらず、預り在庫を用いた買戻しがされていること、すなわち G 社を B 社とする F 在庫スキームの存在についても認識していたといえる。

M 氏

お疲れ様です。

私は又聞きなのですが今日 ■■■■、■■■■に K 氏から下記のお話があったそうです。

- ・大量数 B 社に預かり在庫として売りたいが在庫がなくなってしまう
- ・そこで B 社には売るがどうしても必要になった際は下記のルートで B 社から買い戻す

ダイワ通信⇒G 社⇒B 社

DSS ではなくあくまでダイワ通信が必要になった際にダイワ通信が G 社に発注、G 社が B 社に発注という流れになるそうです。

まだ該当する注文書(今月の預かり在庫の注文書)が来ておりませんので、今月も来ましたらまたお送りさせていただきます。

恐れ入りますが一旦ご報告となります。  
宜しくお願い致します。

このような認識状況にあるにもかかわらず、M氏はK氏に対し顧客の需要があるかを確認したり、多賀氏にも未出荷で売上が立てられているということの報告をし、多賀氏との間で「3月までに、はいてもらいましょう」として2023年3月末までにDSSの自発的な努力により出荷されることを期待するのみで、監査法人に報告する、預り在庫の解消に向けた措置を講じるなどの対応はしなかった。

むしろ、前記(4)アのとおり、2023年3月29日には、M氏とK氏との間のLINEで「この前言っておられたA社の追加預かり在庫の件、出荷の事実は作る認識で良いでしょうか。3月売り上げは、ほぼ確実に運送会社の問合せ番号の提供を求められます。抜かりなくお願いします。」などと会話したり、2023年9月頃にはC社による請求書と納品書の作り直しを指示したりするなどして、F在庫の発見を回避するための対応に加担していたとさえいえるのであって、内部監査担当としてあるべき対応をしていたとはいえ、3線として機能しているとは到底いえない状況であった。

## 8 会計上の評価

### (1) 全体評価

ダイワ通信グループは商品の販売において出荷基準を適用しているが、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームでは商品の出荷を伴わずに売上計上している。もっとも、会計上は商品未出荷での売上計上は一切認められないわけではなく、「収益認識に関する会計基準の適用指針（企業会計基準適用指針第30号）」（以下「適用指針」という。）では特定の状況又は取引における取扱いが規定されており、本件被疑事実のような請求済未出荷契約<sup>8</sup>における売上計上要件が規定されている。

したがって、本来であれば、ダイワ通信又はDSSはこうした特定の状況又は取引における売上計上の可否を適用指針に当てはめて検討し、監査法人とも協議の上で売上計上基準を社内ルールとして制定し、当該ルールに基づいて売上計上すべきであった。しかしながら、実際にはそうした検討はなされておらず、過去に実行された取引について適用指針で規定された売上計上要件の充足状況を個々に判断できる客観証拠は残されておらず、ダイワ通信グループはその妥当性をもはや客観的に証明することはできない。以上のことから、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームで実行された商品の出荷を伴わない売上計上は会計上認められないと判断した。

その上で、仮に各スキームが実行された当時において適用指針に当てはめて検討していた場合、当該スキームによる取引が売上計上を認められる可能性について、広

<sup>8</sup> 企業が商品について顧客に対価を請求したが、将来において顧客に移転するまで企業が当該商品又は商品の物理的占有を保持する契約のことをいう。

くステークホルダーに資する情報を提供する観点から検討することとした。なお、本検討はあくまでスキームの全体像に対して行うものであり、スキームの中で行われた個々の取引について個別評価を行ったものではない。

また、新スキームにおいて、乙倉庫及び丙倉庫に保管していた全ての預り在庫（F在庫を含む。）を2024年9月28日に甲倉庫へ出庫している。当該出庫日に顧客への商品出荷が実行されたとみなすことができれば、2024年9月28日をもって少なくともその他預り在庫に関しては売上計上が認められる可能性があるため、この点についても以下に検討した。

## (2) その他預り在庫スキーム

「収益認識に関する会計基準（企業会計基準第29号）」では、企業は約束した資産に対する支配を顧客が獲得することで企業が履行義務を充足した時に、収益を認識するが（35項）、資産に対する支配とは、当該資産の使用を指図し、当該資産からの残りの便益のほとんど全てを享受する能力（他の企業が資産の使用を指図して資産から便益を享受することを妨げる能力を含む。）であるとしている（36項）。さらに、当該会計基準では、支配の移転を検討する際に考慮すべき指標が例示されており、そのうちの1つとして「企業が資産の物理的占有を移転したこと」がある（40項）。したがって、商品が出荷されず商品の物的占有が顧客に移転していないその他預り在庫スキームでは原則として売上計上は認められない。

ただし、適用指針は、その例外として請求済未出荷契約において以下の4要件を全て充足する場合、顧客が商品の支配を獲得するとしている（78項）。

- (1) 請求済未出荷契約を締結した合理的な理由があること（例えば、顧客からの要望による当該契約の締結）
- (2) 当該商品が、顧客に属するものとして区分して識別されていること
- (3) 当該商品について、顧客に対して物理的に移転する準備が整っていること
- (4) 当該商品を使用する能力あるいは他の顧客に振り向ける能力を企業が有していないこと

前記(1)について、顧客らのヒアリングによれば顧客が十分な在庫スペースを確保していないことから得意先からの要望に基づいてDSSが在庫を預かっていた場合もあると考えられるが、これまでに実行された預り売上の全てが顧客からの要望によるものであったと判断できるだけの客観証拠は不見当であり、あくまで一部取引について得意先からの要望に基づいて商品を預かっていた可能性があるにすぎない。

前記(2)及び(3)について、mimosa又はmimosa導入前であればExcelの管理台帳を使用して預り在庫を通常の在庫と区分して管理しており、乙倉庫で物理的にもロケーションを区分していたことから当該要件を充足していた可能性があると考えられる。

前記(4)について、その他預り在庫に関しては、顧客との取引上の信頼関係を考慮

すれば、顧客の承諾なしに預り在庫を DSS あるいはダイワ通信が使用するか、あるいは DSS 又はダイワ通信の顧客に振り向ける可能性は低いと考えられる。しかしながら、乙倉庫での出荷業務を委託している D 社への出荷指示は全て DSS が行っており、顧客が直接 D 社に出荷指示するか、又は顧客の同意がなければ預り在庫を出荷できない等の仕組みがあった事実は確認されていない。また、DSS は監査法人に対する隠蔽目的で預り在庫を顧客の承諾なく乙倉庫から物理的に移動させており、DSS は預り在庫を使用する能力又は他の顧客に振り向ける能力を有していると考えられ、前記(4)の要件を充足しないものと考えられる。

以上のことから、仮に当時預り在庫の売上計上の可否を会計基準に照らして検討していたとしても、そのままでは売上計上は認められなかった可能性が高いと考えられる。

### (3) F 在庫スキーム

F 在庫は、預り在庫の一種であり、仮に当時 F 在庫の売上計上の可否を会計基準に照らして検討していたとしても、売上計上は認められなかった可能性が高いと考えられる。

さらに、ダイワ通信又は DSS は F 在庫を顧客から間接的に買い戻して他の顧客に販売していたことから、商品を顧客から買い戻す義務又は権利を有していたとみなされる可能性があるが、適用指針では、企業が商品を買戻す義務（先渡取引）又は企業が商品又は製品を買戻す権利（コール・オプション）を有している場合には、顧客は当該商品又は製品に対する支配を獲得していないとしている（69 項）。

DSS は F 在庫に関して、顧客に対して当該商品の販売先を紹介することを約束しているものの、必ずしも紹介が不振の場合に商品を買戻す義務があるとまでは認められない。しかしながら、DSS は mimosa 上で自社在庫、F 在庫及びその他預り在庫をそれぞれの種別が分かる形で管理しており、かつ F 在庫は顧客の事前承諾がなくとも他の顧客に販売可能なものとして社内でも取り扱っていたことから、買戻しの権利を有していたとみなすべきと考えられる。

以上のことから、仮に当時 F 在庫の売上計上の可否を会計基準に照らして検討していたとしても、売上計上は認められなかった可能性が高いと考えられる。

### (4) 甲倉庫への預り在庫の出庫

DSS は 2024 年 9 月 28 日に乙倉庫にあった F 在庫及びその他の預り在庫の全てを甲倉庫に出庫している。乙倉庫と異なり甲倉庫は DSS が倉庫の利用に関する契約の当事者である関係がなく、形式的には社外の倉庫に在庫が移動されたことになるため、当該出庫を顧客への商品出荷とみなすことができるかを検討した。

その結果、当該出庫が顧客の要請によって行われたものではなく、DSS 側の事情

により行われたものであること、少なくとも 2024 年 9 月末の時点では F 在庫及びその他預り在庫の法的所有者である各顧客と C 社との間に在庫管理に関する契約が成立していることを示す客観的な証拠が存在しないこと、各顧客と C 社の交渉を DSS が仲介しており各顧客と C 社の間で直接の交渉がなされていないこと、並びに甲倉庫の預り在庫及び F 在庫の顧客別・商品別残高がその後も継続して DSS に共有されていること等から総合的に判断して、当該在庫を顧客への商品出荷と認めることはできず、売上計上の要件を充足していなかったものと評価した。

なお、F 在庫に関しては、今後、C 社が各顧客から在庫を預かっているという状況が法的にも経済的にも確立されたとしても、前記(2)内の(3)で述べたとおり DSS が買戻し権利を有した状況であることから引き続き売上計上要件を充足しないと考えられる。

## 9 ダイワ通信の取締役の認識の有無等について

以上のとおり、本件被疑事実は当初はその他預り在庫スキームが前田氏も認識の下で実施され、K 氏、O 氏及び P 氏を中心として F 在庫スキームへの形を変え、さらに R 氏が A 社に対する取引において F 在庫スキームを用いて大いに発展させた、という経緯を経ている。首謀者といえる者が認めがたく、各営業担当者が取引先の協力も得ながら変容・進化させていったというのが実態に沿った認定といえる。これに加え、多賀氏、M 氏といった F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームを正すべき立場にいる者がその存在を黙認し、さらには K 氏による発見回避行為等を懲憚する態度をとることにより、J 監査法人による発見を回避したという実態も認められる。

ダイワ通信の役員やその子会社の役員を務める者が積極・消極という差はあれ預り在庫スキームに関与していたことは看過されるべきではないが、以下では特に原因分析や再発防止を検討する上で重要な考慮要素となるダイワ通信の取締役の認識に焦点を当てた認定を行う。

### (1) 概要

本調査の結果、以下のとおり、前田氏及び多賀氏を除き、預り在庫スキームを認識していたダイワ通信の取締役は認められなかった。

### (2) 岩本氏

岩本氏は、当委員会に対して、F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームに関して以下のように述べ、両スキームについては認識していなかったと主張している。

- ・預り在庫スキームについては本通報があるまで全く知らなかった。
- ・DSS→α社→β社→DSS→代理店という商品販売の取引があったのであれば、DSS が α 社に販売したときの売上はゼロにすべきだと思う。

- ・認定パートナー制度では取引金額に応じてランクが上がるためこのようなスキームが実行されてしまったのかもしれない。
- ・モバイル事業は隈田氏から業況を細かく報告を受けて把握していたが、セキュリティ事業は前田氏からの報告が乏しく実態を把握できていなかった。

この点に関し、当委員会は、ダイワ通信から提供を受けた資料（取締役会議事録、執行役員会議事録、リスク・コンプライアンス委員会議事録等の各会議体の議事録を含むがこれに限らない。）の精査、デジタル・フォレンジック調査に基づくコミュニケーションツールによるやり取り等の調査並びにダイワ通信グループの他の役職員及び取引先の代表者等に対するヒアリング等を実施したが、これらの結果、岩本氏がF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの策定に関与し、また、その実施及び継続につき指示を行い、更に両スキームの存在を認識していたことを認めるべき事象は不見当であった。

これに加えて、当委員会の調査の結果、岩本氏はセキュリティ事業部の予算達成に関しては強い関心を持ち、前田氏に対して予算達成のプレッシャーを与えていたものの、そのための施策について指示するようなことはせず、具体的な対応策は前田氏に任せきりになっていたという実態が認められたことも併せ鑑み、当委員会は、岩本氏がF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの策定に関与し、また、その実施及び継続につき指示を行い、更に両スキームの存在を認識していたものではないと認定した。

もっとも、岩本氏は、前田氏及びK氏に対し、2024年8月10日、「セキュリティで上場したにも関わらずモバイルに助けてもらってる状態ならお前たちに嘘をつかれたので即退失してもらおうぞー もっと責任感を持って俺に言われる前に自分で判断しろや」、「最後に約束してくれ 今後、一回でも昨対比を下回れば降格させるぞ」というLINEを送付している。すなわち、岩本氏は、ダイワ通信の上場及びその維持の上でダイワ通信のセキュリティ事業部及びDSSの業績が肝であることを認識し、その責任者である前田氏及びK氏に対し、降格の可能性などにも言及しながらダイワ通信グループにおけるセキュリティ事業の継続した成長を促していたが、前記のとおり、前田氏らが如何なる施策をもって業績達成を果たすか等に注意を向けていたとは認められなかった。岩本氏は、ダイワ通信の代表取締役として前田氏の業務執行を監視する立場にあったが、自ら業績達成のプレッシャーを与えていたのであれば目的達成のために不適切な行為が行われないか殊に注意すべきであったといえる。

### (3) 隈田氏

ダイワ通信から提供を受けた資料、デジタル・フォレンジック及びヒアリングの結果によれば、隈田氏がF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの策定に関与し、また、その実施及び継続につき指示を行い、更に両スキームの存在を認識していた事

実は認められない。

隈田氏は、ダイワ通信グループのモバイル事業を管掌しているため、セキュリティ事業に関連する会議等に出席したことはほとんどなく、2024年10月の拠点長会議にオブザーバーとして参加し、DSSの事業内容を聞く程度であった。

#### (4) 前田氏

前田氏については、以下のとおり、その他預り在庫スキームに関して遅くとも2022年1月28日頃にはその存在を認識しており、また、当該スキームが継続的なものであったことも認識していたにもかかわらず、具体的に当該スキームを解消する方策を講じなかった。加えて、F在庫スキームについても、遅くとも2024年6月頃にはその実施を認識していたにもかかわらず適切な方策を講じなかった。

ア 前田氏はF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームに関して当委員会に対して以下のように述べる。

##### (7) その他預り在庫スキームについて

- ・その他預り在庫の中には取引先に保管場所がないとの理由でDSSが預かっているものも存在することは認識している。
- ・その他預り在庫は、DSSが一時的に預かっているだけであり、直後に到来する四半期末までに出荷すればよいと考えていた。

##### (4) F在庫スキームについて

- ・買戻しが行われている可能性については、当委員会設置の件をダイワ通信の取締役会で決議した日の前日か当日の午前中に岩本氏から言われた時点で初めて認識した。
- ・F在庫の買戻しについては全く分からない。

イ この点、当委員会の調査の結果、以下の事実が認められた。以下イにおいてLINEやメールの引用部分において付されている赤色の下線は当委員会にて付したものである。

- ・2022年1月28日、前田氏及びK氏の間でLINEにて以下のやり取りがなされた。(LINE①)

前田氏

「3月中旬にG社に移動し、預かってもらえば」

「今月中に何かしらB社に出荷する必要ありけど」

K氏

「アドバイスありがとうございます。3月末の監査時はD社乙から一時的に移動させます。」

- ・2023年11月9日、セキュリティ業務と称するアカウント<sup>9</sup>（以下「セキュリティ業務アカウント」という。）からL氏に対し、LINEにより、以下の連絡がなされた。（LINE②）

預かり在庫の件はK氏もご存知です。  
業務としてはかなり手間がかかっており、ミスも起こりやすいので6月頃に常務にもちらっとお伝えした時も『しばらくはしょうがない』と言われたので常務もご存知です。

預かり在庫を優先して使用してほしいという依頼はO氏からあったかと思いません。よく出る人気の機種が預かり在庫になってしまうので、DSS在庫が■■■台あっても月末に■■■台全て預かり在庫になったり、次また入荷してもまた全て預かり在庫になったりしているので使用せざるを得ない状況でもあります。

- ・2022年4月25日、■■■から、K氏及び■■■に対し、LINEにより、以下の連絡がなされた。（LINE③）

K氏  
お疲れ様です。  
B社の追加預かり在庫についてですが、前田常務に確認させて頂きまして、6月の棚卸までに全て出荷する流れでお願いしたいです。

また監査立会いの棚卸は■■■月かと思っておりますので方が一■■■月の棚卸前でも残っていた場合は最終出荷日で全て出荷させて頂きます。

恐れ入りますが宜しくお願い致します。

- ・各四半期の最終月にA社やB社からDSSに対して交付された、「御社預け依頼分」、「御社預け」、「弊社在庫分の御社預け用です」、「預け在庫分」などと記載された取引金額が■■■万円以上の注文書が散見されるが、それらの注文書に前田氏が担当役員として検印をしており、とりわけ2023年6月30日には「御社預け依頼分」などと記載された合計■■■■の注文書と合計■■■■の注文書に検印をしている。例えば、以下のような注文書が存在する。（注文書①）

<sup>9</sup> L氏が当該アカウントに向けて「■■■」と呼んでいるため、■■■ほかが運用しているアカウントであると思われる。

2023年6月18日

### 注文書 【御社預け依頼分】

ティーズセキュリティ株式会社 御中

様

TEL:  
FAX: 070-292-4002

下記の通り、注文いたします。  
納期早急の上、納入くださいようお願いいたします

No.	品名 / 品番
1	DS-P24N DS-2CD2023G2-JU
2	DS-P28 DS-2DE2A204IW DE3
3	DS-P08N DS-2CD2626G2-1ZS
4	DS-WF13G DS-7CV7021G2-1DW
5	DS-D08M DS-7208HQH-M2/S
6	DS-D16M DS-7216HQH-M2/S
7	DS-N08M DS-7608NI-M2/8P

納期前日	御社在庫分の御社預け用です	納入金額 (税込)	御社預け

※1,000万円を超える受注のため、ご検印をお願いいたします



管理部長 担当役員

- ・A社からDSSに対して交付された注文書には、「※9/28 付けにて A社 F在庫」、  
「11/17 付けにて A社 Fへ」などと記載されたものが散見されるが、それらの  
注文書に前田氏が担当役員として検印をしている。例えば、以下のような注文書  
が存在する。(注文書②)

注文書

発注日 2023/11/14

デイズモキョリテ(株) 御中

FAXにて納期届希望します。

(納期)

2023/11/17

No	商品コード	品名	型式	発注数	単価	備考
1	00100386	DS-2CE9408Y-ITZE		950		
2						
3						
4						
5						
6						

(納品場所)

物件名: 預け倉庫  
番 号: [REDACTED]

備考 預け倉庫 数量変更再提出 合計 [REDACTED] 2023.11.14

500万円を超える受注となりましたので、ご検印の程よろしくお願いたします。

管理部長 担当役員



★11/17付けにてMFへ  
★請求月: 通常通り  
★11/14大臣受注登録済

- ・2022年10月14日、P氏から、前田氏及びK氏に対し、LINEにより、以下の連絡がなされた。(LINE④)

お疲れ様です。  
確認です、  
①商流は、  
B社様→E社様→DSS→[REDACTED]様  
  
②DS-D16Pの台数は[REDACTED]台  
  
で、それぞれ宜しいでしょうか？  
  
並行して業務側にも注番等は確認致します。

- ・2022年10月27日、O氏、P氏及びR氏のLINEにおいて、以下のやり取りがなされた。(LINE⑤)

R氏  
「@P氏

おはようございます。

A社でもB社と同じ買戻し方式を行う事から、発注のスキームを教えてください。

本日どこかの時間帯でWEB繋ぐこと可能でしょうか？

お忙しいところ恐れ入りますが、宜しくお願い致します。」

P氏

「A社

↓

？

↓

DSS

↓

パートナー

なので、？企業がA社に発注書送るだけ。」

「機器はどうするのか？

DSS側倉庫で預かるのか、一旦全てA社に送ってA社から発送するのか？」

「B社みたいに預かり在庫対応するってことであれば、社内的に覚書が必要云々ってのは前田社長・K氏両名仰っていました。」

- ・2024年6月11日、前田氏らを含むLINEグループ（営業統括）で以下のやり取りがなされた。（LINE⑥）

前田氏

「前回の統括会議の議事録を送ってください」

■■■■■

「512108440341184600\_6月3日、4日 統括会議.txt」と題するファイルを送付

「議事録お送りします。」

- ・前田氏のデバイスに「6月3日、4日 統括会議.txt」と題するファイル<sup>10</sup>が保存されていた。「6月3日、4日 統括会議.txt」と題するファイルによれば、概要以下の記載がある。（テキストファイル①）

6月3日、4日 統括会議

<sup>10</sup> LINE⑥において■■■■■が送付した「512108440341184600\_6月3日、4日 統括会議.txt」と題するファイルと同一の内容である。

※金沢本社

参会者：前田常務、L氏、  
DSS、O氏

◆会議内容

□1Q 目途

・アクト通信

予算

4・5月実績

6月

予測のギャップ

・DSS

予算

実績

ギャップ

※9期・10期の人数は10期の微増

本質

・9期は預かり在庫の販売を実施

・10期は預かり在庫を販売

・粗利率の低下

i-proがウェイトを占める

(中略)

・ダイワ通信

東エリア

予算(粗利)

実績(粗利)

ギャップ

(中略)

□課題

・預かり在庫の購入に関して

⇒問題点

弊社管理倉庫に預かり在庫がある

mimosaにて「預かり在庫」として表記がある

循環取引

⇒対策

6月中に管理を変更※C社(A社)

7月1日目途に進めている

⇒問題2

預かり在庫分の売上がなくなると-5・600万/月

(後略)

・2024年12月23日から2024年12月25日にかけて、前田氏及びDSSの営業である■■■■(以下「■■■■」という。)の間でLINEにて以下のやり取りがなされた。(LINE⑦)

前田氏

「お疲れ様

今月も大臣原価と実際に仕入れの差額を出してくれ」

■■■■

「お疲れ様です。かしこまりました。」

「540405076054507542\_売上傳票確認 20241220\_最新PI原価.xlsx」と題する  
ファイルを送付

(中略)

■■■■

「お疲れ様です。申し訳ありません、先日出した原価計算にミスがありました。

買い戻し在庫の原価もHIKからの仕入れそのままにしていました。

買い戻し在庫を大臣のままにし、かつ本日出したHDDの原価を適用すると、

■■■■月粗利

大臣粗利：■■■■

実粗利：■■■■

と、約 7.5 万ほどさがります。

「より原価を変更するという話をうかがいましたので、こちらの原価を適用するよう申し伝えます。」

- ・ O 氏の 2022 年 11 月 7 日、2022 年 11 月 8 日、2023 年 1 月 18 日、2023 年 7 月 3 日、2023 年 9 月 7 日、2023 年 10 月 27 日及び 2024 年 4 月 9 日の日報並びに R 氏の 2023 年 6 月 12 日の日報において、「A 社買戻しについて」、「買戻し関連」、「買戻し状況確認」、「買戻し今期販売に関して」、「買戻し企業紹介」などの記載がある。当該各日報は前田氏も CC に入ったメールで送信されている。  
(日報①)

- ・ R 氏の 2022 年 10 月 27 日、2022 年 11 月 29 日、2023 年 7 月 31 日、2023 年 8 月 1 日、2023 年 11 月 16 日及び 2024 年 12 月 26 日の日報、の 2023 年 6 月 7 日、2023 年 11 月 22 日、2024 年 3 月 28 日、2024 年 5 月 22 日及び 2024 年 5 月 24 日の日報、DSS の営業であるの 2024 年 7 月 16 日及び 2024 年 8 月 26 日の日報、ダイワ通信のの 2024 年 5 月 28 日の日報、の 2023 年 8 月 9 日の日報、ダイワ通信の営業事務であるの 2023 年 5 月 22 日の日報、ダイワ通信の営業事務であるの 2023 年 5 月 23 日の日報、の 2023 年 9 月 30 日の日報並びに DSS の営業であるの 2024 年 12 月 18 日の日報などにおいて、「フリー在庫の商流」、「B 社 F 在庫確認」、「A 社通販分 B 社 F 在庫」、「C 社へ DSS 向け B 社 F 価格変更について案内」、「B 社 F 在庫の出荷台数の照らし合わせ」、「B 社 F 在庫の照らし合わせ 確定」、「B 社 F 在庫当月以降出荷明細が反映されておらず急遽当日出荷分の在庫がないとのことで連絡あり」、「A 社 F 追加分展開資料作成」、「A 社 F 在庫報告表 8 月分追加」、「フリー在庫についてドライブなど利用し使用する際のスキームや原価の再確認」、「A 社 F 在庫の原価について」、「フリー在庫の処理方法に関して不明点多い為正しく案内し進められるように準備する」、「フリー在庫に関して H 社発注分(ダイワ分)が注文書にどの在庫使用したか記載できないようですが、とても集計しずらく手間がかかります」、「通販向け A 社 F 在庫分に関して流通止まっている為状況確認」、「F 在庫キャンペーン案作成」、「フリー在庫スキーム表更新」、「C 社向け B 社 F 価格回答」、「フリー在庫スキーム整理、単一リスト化」、「フリー在庫の特徴に関して」、「預かりフリー在庫に関して追加追加で価格が変わったり、発注先が変わったり、価格表にのっているものと、のっていないものもあるので確認して改めて展開したいと思います」、「B 社フリー在庫実績集計」などの記載がある。当該各日報は前田氏も

CCに入ったメールで送信されている。(日報②)

ウ 以上の事実関係を踏まえ、以下のとおり検討する。なお、以下ウにおいて「LINE①」などと記載する場合、それは前記イにおいて「LINE①」などとして記載していたLINEのメッセージを指す。

(7) 前田氏がその他預り在庫スキームについて、遅くとも2022年1月28日頃には認識しており、また、当該スキームが継続的なものであったことも認識していたにもかかわらず、具体的に当該スキームを解消する対応をしていないこと

a まず、LINE①についてみると、前田氏とK氏との間の業務の一環としてのやり取りであることから、当時両者に虚偽のやり取りを作出する理由があるとは考えられず、そのやり取りの内容には信用性が認められる。そして、K氏が「3月末の監査時はD社乙から一時的に移動させます」と発言していることから、LINE①では2022年3月末に実施されるD社倉庫の实地監査対応に関する話合いが行われていたと考えられる。

前記6(3)のとおり、LINE①のやり取りが行われた2022年1月28日前後の時期から、G社やB社との間でその他預り在庫スキームが開始されていること、前田氏が「出荷」などと発言していること、K氏が監査時に一時的にD社の倉庫から移動させる旨の発言をしていることを踏まえると、前田氏とK氏はG社やB社のその他預り在庫を2022年3月末の实地監査時にJ監査法人から隠すことを画策していたことが認められる。そして、前田氏は在庫移動の方法についてK氏に自らアドバイスしていることから、その前提としてその他預り在庫及びその他預り在庫スキームの存在についても認識していたといえる。また、前記7においてDSSが行った監査法人による实地監査の際等に預り在庫の存在が発覚することを防ぐための在庫移動について述べたが、このような発見回避行為等は、その他預り在庫スキームが開始した当初から、前田氏の発案が契機となって行われていたことが認められる。加えて、K氏が「一時的に」在庫を移動させる旨発言したのに対し前田氏から特に異論等もなく会話が終了していることに鑑みれば、实地監査対応として一時的にその他預り在庫を別の場所へ移動させるものの、監査後は再度D社倉庫に当該その他預り在庫を戻すこと、すなわち、四半期を跨いでD社倉庫に置き続けることが前提となったといえ、前田氏はかかる前提であるとの認識を有していたといえる。LINE①の信用性に鑑みれば、これに反する四半期末までに出荷すればよいと考えていたという前田氏の供述部分は信用性を欠く。

b 次に、LINE②についてみると、L氏とセキュリティ業務アカウントとの間の業務の一環としてのやり取りであることから、当時両者に虚偽のやり取りを作出する理由があるとは考えられず、そのやり取りの内容には信用性が認

められる。そして、LINE②からは、2023年6月頃においても、その他預り在庫が存在することを前田氏が認識していたことが認められる。また、前記aのとおり前田氏が2022年1月28日時点でその他預り在庫及びその他預り在庫スキームについて認識していたにもかかわらず、2023年6月頃においてもなお「しばらくはしょうがない」と発言していたことからすれば、その他預り在庫及びその他預り在庫スキームが継続的に存在することについて容認しており、それらの解消に向けた方策を講じていなかったと認めることができる。

c さらに、後記(イ)で述べるとおり、2024年6月3日、4日に開催された統括会議において、前田氏が「預かり在庫」に関する議論を聞いていたことが認められるが、それに対して異を唱えるなどその他預り在庫及びその他預り在庫スキームを解消する対応をした様子は見られず、前田氏は同日に至るまでなおそれらの解消に向けた方策を講じないまま、その存在を容認していたといえる。

d 加えて、注文書①についてみると、表題である「注文書」の真下に太字で囲付き括弧に囲われる形で「御社預け依頼分」と記載されていたり、「弊社在庫分の御社預け用です」と具体的に記載されていたりすることを踏まえれば、これらの注文書が預り在庫の発注に関するものであることは明らかであり、検印をするたび前田氏はその他預り在庫スキームが継続的に行われていたことを認識していたと認められる。それだけにとどまらず、四半期の最終月に500万円以上の預り在庫の注文を受注したとしても、それが2023年6月のように同一の月に同じ取引先から複数回、合計4000万円を超過する注文を受けているのであればなおさら、かかる注文に基づいてD社倉庫に入庫した在庫が各四半期末までに全て出荷される可能性は低いと考えるのが合理的である。この点からしても、四半期末までに出荷すればよいと考えていたという前田氏の供述部分は信用性を欠く。

e なお、LINE③から、「B社の追加預かり在庫を6月の棚卸までに全て出荷するという流れ」について、前田氏が[ ]からの確認を受けたことが窺える。しかし、前田氏が積極的に「B社の追加預かり在庫」の解消に動いたことまでは認められない。また、LINE③以降の時点において、前記のとおり前田氏はその他預り在庫及びその他預り在庫スキームについて認識していたにもかかわらず、それらを解消する方策を講じたことを示す客観的な資料は不見当であるから、LINE③が前田氏の四半期末までに出荷すればよいと考えていた旨の供述を裏付けるものとはいえない。

(イ) 前田氏が遅くとも2024年6月頃までにはF在庫スキームについて認識していたにもかかわらず、適切な方策を講じなかったこと

a テキストファイル①はその内容を踏まえると、2024年6月3日、4日に開催された統括会議の議事録（以下「本議事録」という。）であると考えられる。

本議事録冒頭のDSSの項目には、「予算」や「実績」などの業績に関する記載とともに、「本質」と題して「預かり在庫の販売を実施」、「預かり在庫を販売」などと記載されている小項目が存在する。「預かり在庫の販売を実施」、「預かり在庫を販売」という文言からF在庫スキームが実施されていることまでは明らかではないものの、DSSが（D社を介して）管理する預り在庫を販売していることについて言及があったものと推認できる。

そして、会議の議事録では時系列に沿って記載されるのが一般的であり、「本質」の小項目は、DSSに関する業績報告の項目とダイワ通信に関する業績報告の項目の間に記載されていることからすれば、「本質」に記載の内容はDSSに関する業績報告とダイワ通信に関する業績報告との間に説明されたと考えられる。統括会議について前田氏は、冒頭の数字の報告と最後の締めは出ているが、それ以外の途中の部分は退席することもあると供述するが、仮にそうだったとしても、「本質」の小項目に記載の内容は前田氏が述べる「冒頭の数字の報告」において議論されていたと考えられるから、本議事録において「預かり在庫の販売」や「預かり在庫を販売」と記載されている事項に関する議論については聞いていたと認めることができる。

また、本議事録の「課題」の項目において、「預かり在庫の購入」に関する問題点の1つとして「循環取引」が挙げられており、対策として6月中の管理の変更が挙げられている一方、もう1つの問題点として「預かり在庫分の売上がなくなると-5・600万/月」であるという記載もみられる。このような記載と、前記の「預かり在庫の販売を実施」、「預かり在庫を販売」という記載を併せて考えれば、本議事録の「課題」の項目はDSSが預り在庫を販売しそれをDSS又はダイワ通信が購入するという取引が循環取引に該当することを問題点として指摘する意見が出ていたことを表しているといえる。

加えて、LINE⑥によれば、前田氏自身が後日（2024年6月11日）LINEグループの中で本議事録を要求し、■■■■が該当ファイルを送信している。デジタル・フォレンジック調査の結果、前田氏が本議事録を入手したことを示す客観資料はLINE⑥以外に見当であったこと、LINE⑥において■■■■が送付したファイルとテキストファイル①が同一の内容であること、テキストファイル①が前田氏のデバイスに保存されていたことを踏まえれば、テキストファイル①は■■■■がLINE⑥において送付したファイルを前田氏がダウンロードし保存したものと認められる。そして、わざわざ自身で本議事録を要求し、本議事録として送られてきたテキストファイル①を保存していることからすると、前田氏は本議事録に目を通し内容を確認していたといえる。したが

って、前田氏は、          が送信した本議事録を確認することにより、預り在庫を用いた循環取引が行われていることを認識したといえる。

- b 次に、LINE⑦によれば、          が前田氏に対し「買い戻し在庫」という言葉を用いて LINE を送信している。前田氏が          に対し依頼した大臣原価と実際の仕入れの差額の計算に関して、一旦          が計算結果を報告していたが、後日          に計算ミスがあったことを知らせる内容であり、やり取りの経緯からして前田氏が「買い戻し」という言葉を含むLINE⑦を確認したといえる。この点、前田氏は「買い戻し」という言葉について「見ていると思うが気にしていなかった」と供述するが、前田氏が日頃から重視する粗利の正確な額に影響を与える事項について説明されているにもかかわらず「気にしていなかった」というのは不合理である。むしろ、前田氏が既に関しについて認識していたからこそ、特に「買い戻し」という言葉に反応しなかったと考えるのが合理的である。
- c LINE④には、商流として、「B社様→E社様→DSS→          」と記載されているところ、実際に、DSS→B社→E社→DSS→顧客という商流で行われたF在庫の買戻しも存在したことからすると、P氏の記載はF在庫の買戻しの商流を表していると考えられる。そして、P氏のLINEは宛先を特定することなく前田氏とK氏に送信されていることからすれば、前田氏がP氏のLINEを確認したと考えるのが合理的である。また、LINE⑤については、その文脈からして、前田氏及びK氏が、B社の在庫の買戻しを行うに当たって預り在庫を用いる場合には覚書が必要である旨発言していたことを示唆する内容といえる。
- d さらに、日報①及び日報②並びに注文書②によれば、「買戻し」、「F在庫」、「A社F」といったF在庫の買戻しを示す言葉が日常的に用いられており、前田氏その他の日報受領者に対しそのことを隠すような様子も一切見られない。前田氏は、たまに気になる営業の日報の所感の部分<sup>11</sup>を確認するくらいであるなどと言って買戻しについては一切分からないと供述するが、このような社内の状況からすれば、前田氏が約2年半にもわたり一度もF在庫の買戻しについて聞いたことがなく、一貫してF在庫スキームについて全く認識していなかったというのはそれ自体不合理である。
- e 以上からすれば、前田氏は、遅くとも2024年6月頃にはF在庫スキームの認識を確定的に有していたにもかかわらず、事実関係の究明、F在庫売上の訂

<sup>11</sup> 前田氏はこのように供述するが、2022年9月13日にLINEグループ（セキュリティ管理職）で、前田氏が          に対し「          の日報で9月受注10月売の          案件あるけど、9月に押し込めよ」と指示している。実際          の2022年9月13日の日報には          の販売に関する記載があるが、かかる記載は「【所感】」の項目ではない別の項目に記載されている。頻度は措くとしても、営業の日報の所感の部分だけを読んでいるという前田氏の供述の信用性には疑義が残る。

正等当該スキームの解消に向けた方策を講じていなかったと認められる。もっとも、当委員会は、F 在庫スキームが始まって間もない 2022 年 10 月又はそれに近い時期から前田氏が当該スキームを認識していたにもかかわらず、当該スキームの実施をやめさせる等その解消に向けた方策を講じていなかった可能性を否定しない。また、日報や注文書を通した日々の業務の中で F 在庫の買戻しについて認識する契機は多々あったといえ、前田氏は DSS の営業のあり方全般を統括する立場にあったことからすれば、日報や注文書から F 在庫スキームを認識するに至る機会が多々あったといえるし、認識すべきであったといえる（仮に認識がなかったのであれば、それ自体が前田氏が DSS の営業のあり方全般を統括する立場にあるという自身の職責への懈怠が認められる事実にはほかならない。）。

## エ 小括

以上から、前田氏は、その他預り在庫スキームについて、遅くとも 2022 年 1 月 28 日頃には認識しており、また、当該スキームが継続的なものであったことも認識していたにもかかわらず、具体的に当該スキームを解消する方策を講じなかった。加えて、F 在庫スキームについても、F 在庫売上の訂正等適切な方策を講じなかったというべきであり、それは遅くとも 2024 年 6 月頃には自身の職責の懈怠として顕著であった。

## (5) 多賀氏

多賀氏については、以下のとおり、F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームに関して遅くとも 2022 年 8 月にはその存在を認識し、その後本通報まで両スキームが継続していることも認識していたが、K 氏に数回程度その解消を指示するほかは本通報がなされるまでその是正措置を講じなかったと認められる。

ア 多賀氏は、F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームに関して当委員会に対して以下のように述べる。

### (7) F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームに対する認識について

- ・ 2022 年 8 月頃には、預り在庫及び買戻しの存在を認識していた。
- ・ 後記イのメール②及び LINE①において、「預かり在庫」「買い戻す」との記載があることから、当該メール等を受信した時点において、預り在庫の存在及び預り在庫を買い戻していたことは認識していたと思う。

### (4) F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームに対する関与の程度

- ・ 監査時の在庫移転については認識していない。
- ・ F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの発覚を防止するために請求書の注文番号等を変更するように指示していないし、当該事実を認識していない。

(ウ) F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの是正に向けた対応について

- ・当初、2022年9月頃までに預り在庫が全て出荷されれば問題ないと考えていた。  
しかし、その後、預り在庫数が想定以上に大量であることを認識し、遅くとも2022年12月の上場に伴い財務数値の公表が求められる2023年3月までに預り在庫が全て出荷されていれば問題ない、という考え方に改めた。なお、2023年3月になって預り在庫が全て出荷されたかを確認したことはない。
- ・K氏がF在庫スキーム及びその他預り在庫取引の実施を指示していると認識していたため、K氏に預り在庫の解消を求める旨、何度か口頭又はメールで指示を行った。その他の者に対し同様の指示を行ったり、自身で是正措置を講じるなど、当該取引を解消するための具体的な対処は行っていない。
- ・2024年9月頃、A社の預り在庫をD社倉庫以外の外部倉庫に移転すると聞いたため、これによってF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームが解消されたものと思っていた。

イ 当委員会の調査の結果、以下の事実が認められた。

- ・2022年6月22日、M氏からN氏及び[ ]に対するメール（メール①）のBCCに多賀氏が含まれており、「B社様注文書（預け分 [ ]）」「B社様注文書（預け分 [ ]）」のファイルが添付されており、当該ファイルの標題には「注文書【御社預け依頼分】」との記載がある。
- ・2022年8月26日、M氏と多賀氏のLINE（LINE①）において、以下のやり取りがされている。

M氏

「B社の在庫です。もう隠せる量ではありません。」

「現状、当方では理論値管理のみ。」

多賀氏

「あー、多いね…何とか3月までに、はいてもらいましょう…」

M氏

「D社側のフェイスフォは、月10台程度は販売できているようです。一方で当方のフェイスフォは、明らかに滞留感がただよってます。D社の景気の良さと対象的でした。報告まで。」

多賀氏

「了解です。ありがとう」

- ・2022年8月31日、M氏から多賀氏に対して、[ ]とM氏との間のメールが転送されており（メール②）、[ ]から以下の内容のメールが送信されていると

もに、「コピー●預かり在庫 (B 社様資産) 販売リスト 20220831」というファイル名の Excel が添付されている。

M 氏

お疲れ様です。

私は又聞きなのですが今日 [REDACTED]、[REDACTED] に K 氏から下記のお話があったそうです。

- ・大量数 B 社に預かり在庫として売りたいが在庫がなくなってしまう
- ・そこで B 社には売るがどうしても必要になった際は下記のルートで B 社から買い戻す

ダイワ通信⇒G 社⇒B 社

DSS ではなくあくまでダイワ通信が必要になった際にダイワ通信が G 社に発注、G 社が B 社に発注という流れになるそうです。

まだ該当する注文書(今月の預かり在庫の注文書)が来ておりませんので、今月も来ましたらまたお送りさせていただきます。

恐れ入りますが一旦ご報告となります。

宜しくお願い致します。

- ・2022 年 10 月 5 日、M 氏から多賀氏に対して、M 氏と [REDACTED] の間の以下のメール (メール③) が転送されており、当該メールの件名は「B 社預かり在庫の件」であり、当該メールには「B 社 F 在庫 (9 月追加分)」とのファイル名の JPG 及び「B 社様注文書」とのファイル名の PDF が添付されている。

M 氏

お疲れ様です。

失礼いたしました。

B 社 F 在庫 9 月追加分を再送いたします。

在庫高をざっくり計算したのですが

4～9 月 売上高： [REDACTED] 円

1～9 月 売上高： [REDACTED] 円 在庫高(売値)： [REDACTED] 円

上記になるかと存じます。

また [REDACTED] の件については私も詳細を把握しておらず、申し訳ございません。

ご確認のほど宜しくお願い致します。

- ・2023年6月19日、「注文書【御社預け依頼分】」との表題の注文書について、多賀氏の検印がされている（以下「本注文書」という。）。
- ・2023年11月9日及び10日、M氏とN氏の間のメール（メール④）にCCとして多賀氏が含まれており、以下のやり取りがされている。

N氏

お疲れ様です。

L氏とK氏には、話をしております。

とりあえず請求書と納品書を作り直す方向としておりますので、その作成内容の検討をお願いします。

（修正内容）

①請求書の注文番号は、C社側の番号に変更（現）ダイワの受注番号

②DSS略式型番の削除 →DSS商流からの仕入が推測できてしまう恐れあり

（懸念）

③納品書に記載する出荷日または納入日の洗い出し

- ・2024年9月20日、多賀氏、M氏及びN氏のLINE（LINE②）において、M氏が以下のメッセージを送っている。

D社にある預り在庫は、9/28(土)に一回で全数を移動。想定は、7tトラック×7台、見積で85万円。

- ・2024年11月27日、■■■■と■■■■の間のメール（メール⑤）にCCとして多賀氏が含まれており、以下のやり取りがされている。

■■■■  
お疲れ様です。

下記、急ぎで対応をお願いします。

①(株)H社の仕入請求書の修正

今期全ての H 社からの請求書において、  
当社の型番が記載されている点、請求月とずれている日付が記載されている明  
細部分を削除して再発行して頂いてください。

今後発行される請求書も同様です。

また、他仕入先の請求書も同様です。

②仕入商品 51536「保守委託費」の処置について

仕入計上月と請求書の月は合致が原則です。

i) C 社の請求書の再発行

添付参考に再発行してください。

ii) 仕入伝票の記入の修正

10 月以降の伝票において、計上月と摘要欄の「〇月分」が合致していないもの  
に関しては、摘要欄の「〇月分」の削除を行ってください。

今後も同様です。

上記は例であり、他にも同様の件、取引先があるようであれば上記の処置を行っ  
てください。

ダイワに限らず、DSS でも同じです。

ウ 以上の事実関係を踏まえ、多賀氏の供述の信用性、多賀氏の認識及び関与の程度  
について、以下のとおり検討する。なお、以下ウにおいて「LINE①」などと記載  
する場合、それは前記イにおいて「LINE①」などとして記載していた LINE のメ  
ッセージを指す。

(7) 多賀氏は、遅くとも 2022 年 8 月頃には、F 在庫スキーム及びその他預り在庫  
スキームについて認識していたといえること

前記アのとおり、多賀氏は、2022 年 8 月頃には預り在庫及び買戻しの存在につ  
いて認識していたと供述する。

LINE①において、多賀氏と M 氏は B 社の預り在庫の量を確認しているやり取  
りが発見されたことから、2022 年 8 月 26 日には、預り在庫の存在は認識してい  
たと考えられる。また、メール②においても B 社の預り在庫に関するファイルが  
添付されている上、メール本文において「そこで B 社には売るがどうしても必要  
になった際は後記のルートで B 社から買い戻す ダイワ通信⇒G 社⇒B 社」とい  
った記載がされており、「買い戻す」と明記されている上、「ダイワ通信⇒G 社⇒B  
社」といった商流まで記載されていることから、その他預り在庫スキームの存在  
のみにとどまらず、預り在庫を用いた買戻しがされていることについても認識し  
ていたといえる。また、メール②は、M 氏から多賀氏に単信で送られていること

に加え、後記(7)のとおり、多賀氏はメール②の[ ]の報告内容を見て K 氏に預り在庫の解消を指示したと供述していることからしても、多賀氏はメール②に目を通してしていると認められる。

その後、2022年10月5日、多賀氏は M 氏から預り在庫の在庫高について報告を受けており、多賀氏としても預り在庫が増加している事実は認識していたといえる。そのため、多賀氏は、その他預り在庫スキームのみならず、預り在庫を用いた買戻しも継続的に実施されていたことは認識していた、すなわち、F 在庫スキームの継続についても認識していたと考えられる。

このように、多賀氏の供述は前記メール等とも整合するため、信用性は高く、多賀氏は、遅くとも 2022 年 8 月頃までには F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの存在を認識していたといえる。のみならず、F 在庫スキーム及びその他在庫スキームがその後も継続したことも認識していたといえる。

なお、当委員会は、メール①においても「B 社様注文書(預り分 [ ])」というファイルが添付され、当該注文書の標題には「注文書【御社預り依頼分】」との記載があることから、メール①の受領時、すなわち 2022 年 6 月 22 日時点で、多賀氏が預り在庫の存在を認識していた可能性を完全に否定するものではない。

#### (イ) 発見回避行為等についての認識・関与

前記アのとおり、多賀氏は、前記 7 で記載した F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの発見回避行為等を認識していなかったと供述する。

監査時の預り在庫の移動については、前記 7 のとおり、多賀氏が関与していると推認されるやり取りは不見当であった。また、LINE②において、M 氏から D 社倉庫にある預り在庫を移転させる旨の報告を受けているが、2024 年 9 月という時期に鑑み、当該メッセージの中で言及されている事象は預り在庫を甲倉庫に移転させることを指すと考えられる。

なお、多賀氏は、監査時の棚卸しには監査法人が同行することは認識しており、前記(7)のとおり、D 社倉庫には多数の預り在庫が存在することも認識していた。また、公認会計士で、大手監査法人に所属した経歴を有する多賀氏であれば、預り在庫の存在が監査法人に発見されることは当然懸念していたはずである。そうにもかかわらず、少なくとも 2023 年 3 月期及び 2024 年 3 月期の監査において監査法人から預り在庫の指摘がないことを踏まえれば、多賀氏は、監査法人に発見されないよう、誰かしらによって預り在庫の発見回避行為等がされていたことは容易に認識し得たはずである。

また、請求書の請求番号の変更等については、メール④において、請求書の請求番号を C 社側の注文番号に変更し、DSS の略式型番を削除する旨の M 氏の指示が明示されている。これは、DSS が C 社から商品を仕入れた際、当該商品に DSS

の略式型番の記載があることで、元々はDSSが代理店等に販売した商品をC社を経由して買い戻したことが推測され、F在庫スキームの存在に気付かれるおそれがあることから、かかる事態を防止するために注文番号等を変更したものである。多賀氏は、前記(ア)のとおり遅くとも2022年8月頃にはF在庫スキームの存在を認識しており、「→DSS商流からの仕入が推測できてしまう恐れあり」とのメール④の本文の記載を見れば、F在庫スキームの発見を防止するため注文番号を変更する趣旨であることは容易に推認し得たといえる。また、2024年11月27日、          が          に対し、H社の仕入請求書において略式型番の記載を削除するよう指示をしており、多賀氏は本メールのCCにも含まれていた(メール⑤)。メール④及びメール⑤の内容は、F在庫スキームの発見を防ぐための対応であり、ダイワ通信グループの管理部長である多賀氏にとっても関心を持つはずであるから、内容を確認していた可能性は完全には否定できない。

多賀氏は、メール④及びメール⑤は記憶にないという供述に終始しているが、前記認定に鑑みれば当委員会は多賀氏の当該供述部分の信用性に全く疑義を差し挟む余地がないとはしない。

また、監査法人との四半期ごとの現場報告会において、監査法人は多賀氏に対して、会計上の不正取引の疑い又は非定型取引の有無等を質問したが、多賀氏からF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの存在についての回答は得られなかった。前記(ア)のとおり、多賀氏は、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームについて認識していたことから、当然に監査法人に両スキームの存在を報告すべきであり、多賀氏の当該行為は監査法人に対するF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの発見回避行為と評価し得る。

以上から、多賀氏は、監査時の預り在庫の移動及び請求書の請求番号の変更等の具体的な発見回避行為まで認識、関与していたとまでは認められない。しかし、少なくとも監査時に何かしらの発見回避行為等が実施されていたことは容易に認識し得たはずであり、抽象的であっても何かしらの発見回避行為等がされていたという範囲では認識はあったと認定し得る。また、監査法人との四半期ごとの現場報告会に際して自身の認識と異なる回答をした点において、自らの判断で発見回避行為を行ったと評価し得る。

#### (イ) 預り在庫解消に向けた行動

前記アのとおり、多賀氏はF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームを認識した後、2023年3月までに預り在庫が解消されれば問題ないと考え、K氏に対して口頭又はメールで注意喚起をしたことはあると供述する。

実際に多賀氏がK氏に対し、預り在庫の解消を指示する内容のメール及びLINE等は不見当である。その一方で、遅くとも2022年12月の上場に伴い財務数値の公表が求められる2023年3月までに預り在庫を全て出荷されていれば問題ない

との判断は、四半期の公表数値を軽んじるものであると評価せざるを得ないが、一応の理屈は認められる。その他多賀氏の供述に疑義を差し挟む資料や供述も不見当であることからすれば、多賀氏が、その十分性の議論は仮に措くとしても、預り在庫の2023年3月までの解消に向けて一応の行動をとったことは認められる。

しかし、多賀氏がK氏以外に注意喚起等を行ったメール及びLINE等是不見当であること、多賀氏が預り在庫に関する取引の注文書(本注文書)に検印していたこと、預り在庫は解消されておらずむしろ増加していることから、多賀氏の供述のとおり、以下の事実が認定できる。すなわち、多賀氏は、2023年3月頃、預り在庫の解消に向けてとった行動の結果の検証も行わなかった。そればかりでなく、2023年3月以降もF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームは継続しており、多賀氏も当該事実は認識し、さらには監査法人に対する発見回避行為の存在も認識していた可能性もある中で、両スキームの解消に向けた適切な方策を講じることはなかった。

## エ 小括

以上から、多賀氏は、遅くとも2022年8月頃にはF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームについて認識しており、2023年3月までの解消に向けた行動は一応とったものといえる(その十分性の議論はここではしない)。しかし、同月以降も両スキームの継続を認識し、発見回避行為等の存在も認識していた可能性がある中で、両スキームを黙認するにとどまらず、監査法人との四半期ごとの現場報告会において自身の認識と異なる回答をするという発見回避行為を行ったものである。



## (2) 認定した事実

当委員会が、関係者へのヒアリング、ダイワ通信から提供された資料並びに関係者 PC 及びモバイルへのデジタル・フォレンジック調査の結果を踏まえて検討したところ、情報提供事実 1 に該当する事実は C 社及び DSS の役職員いずれからも聴取されなかった。また、ダイワ通信及び DSS における取引記録を精査したが、やはり情報提供事実 1 に相当する取引の存在を窺わせる徴表は不見当であった。

したがって、当委員会は、情報提供事実 1 に該当する事実は認定しないという結論に至った。

## (3) 認定した事実に基づく評価

前記(2)のとおりであり、ダイワ通信グループいずれの役職員についても関与は認められず、また、会計上にも影響は生じない。

## 2 月ずれ請求

### (1) 調査に至った経緯

当委員会が調査の一環として実施したダイワ通信グループの役職員向けアンケート及びアンケート結果を踏まえたヒアリングを実施する中で、①DSS において、売上の計上が出荷基準であることから、2024 年 7 月 31 日にダイワ通信管理部より月ずれ請求を禁止する旨の指示があるまで、取引先と交渉の上で、月末に出荷のみ行いつつ（売上は当月に計上）、当該出荷分の請求は翌月に行い、販売大臣上でも請求日を翌月初日とすることがあったという情報提供（以下、この情報提供に係る事実を「情報提供事実 2」という。）、②ダイワ通信において、工事が未完了の時点で客先から検収のサインをもらいつつ（売上は当月に計上）、請求は工事完了後に行ったため請求月が検収完了の月とずれたことがあるという情報提供（以下、この情報提供に係る事実を「情報提供事実 3」という。）を得た。

当委員会は、かかる情報提供を受け、本件被疑事実とは別途、ダイワ通信及び DSS による、売上計上月の操作のための不適正な月ずれ請求が行われている実態が認められるのではないかと考え、件外調査の対象として調査を実施した<sup>12</sup>。

### (2) 認定した事実

#### ア 情報提供事実 2 について

当委員会が、関係者へのヒアリングを行ったところ、情報提供事実 2 に該当する事実が確認された。

<sup>12</sup> アクト通信は、その売上の過半がダイワ通信向けで、その他顧客に対する各四半期末の月の売上高は金額的に重要性が乏しく、また滞留債権や入金遅延が生じていないため検証対象に含めていない。

また、関係者へのヒアリング結果及び関係者により提出された資料によれば、O氏の指示のもとDSSの[ ]が2024年度第1四半期の予算達成のために同年6月末に商品を出荷したところ、当該取引先から、実際の納品日（同年7月2日）と請求書記載の納品日（同年6月28日）が異なること、請求書の発行日が同月付けとなり納品日とずれが生じることを理由に訂正を求めていることが確認された（以下、かかる事情を「本件訂正要請」という。）。

#### イ 情報提供事実3について

関係者PC及びモバイルへのデジタル・フォレンジック調査の結果、工事が未完了であるにもかかわらず、発注者に対し請求月を遅らせると説明した上で先行して工事完了報告書にサインを受領し受領月に売上計上していたことがダイワ通信において認められた。具体的には、2021年4月30日にLINEでかかる売上計上を行わない旨がダイワ通信の多数の社員に周知されていることが確認されたほか、ダイワ通信及びDSS内の決裁申請ソフトであるNIコラボ内の過去の申請データにおいて、工事が未完了であるが当該工事の売上のみ先行して計上すると記載された申請が複数発見された。

以上から、情報提供事実3は認められる。

### (3) 認定した事実に基づく評価

#### ア 情報提供事実2について

DSSでは売上の計上について出荷基準を採用していることから、当月末に出荷しつつ請求を翌月に行った場合に当月分の売上として計上していても、出荷先が不適切であるなどの特段の事情がなければ、請求書の発行を遅らせるという点だけをもって不適切な会計処理とまでは認められない。

ヒアリング聴取結果、ダイワ通信及びDSSにおける取引記録によれば、情報提供事実2の存在が認められた事例についてはいずれも前記特段の事情は不見当であるため、不適切な会計処理とは認められない。

ただし、本件訂正要請に関しては、DSSが予算達成を優先し、販売先に対し出荷日、納品日及び売上計上月について十分な説明を行わなかった可能性がある。

#### イ 情報提供事実3について

ダイワ通信グループは、商品の据付工事については、検収時点で収益を認識する（売上を計上する）こととしている。しかし、実際には工事が未完了である以上契約の履行義務を果たしているとはいえず、工事完了報告書を入手していたとしても、当該入手日に売上を計上したことは不適切な会計処理である。ただし、当該処理が連結営業利益に与える影響額は、後記第6・3のとおり各決算期において凡そ△80万円～+10万円程度である。

### 3 FF、UV4 の評価減回避行為

#### (1) 調査に至った経緯

当委員会が調査の一環として実施したダイワ通信グループの役職員向けアンケート及びアンケート結果を踏まえたヒアリングを実施する中で、FF や UV4 という売れ行きの悪い商品が特定の工事業者等に月末に一定量販売されることがあり、評価損回避のための押売りである可能性があるとの情報提供を得た（以下、この情報提供に係る事実を「情報提供事実4」という。）。

当委員会は、かかる情報提供を受け、本件被疑事実とは別途、ダイワ通信及びDSSによるFF及びUV4の棚卸資産評価損回避行為としての工事施工業者への押込み販売や循環取引等に該当するバーター取引が行われている実態が認められるのではないかと考え、件外調査の対象として調査を実施した。以下では件外調査の対象となった販売先ごとに認定された事実及びそれに基づく評価を記載する。

なお、FF及びUV4に係るダイワ通信及びDSS（ダイワ通信向けを除く）の売上高<sup>13</sup>及びDSSの在庫残高の推移は下表のとおりである。

（単位：千円）

会計期間	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期 <sup>14</sup>
売上高	1,836,477	455,772	78,871	19,241	40,788
在庫残高	172,853	211,122	182,059	164,467	130,439

#### (2) 認定された事実

##### ア D社に対する販売

当委員会が調査の一環として実施した関係者PCへのデジタル・フォレンジック調査の結果、D社<sup>■</sup>（以下「<sup>■</sup>」という。）からK氏に対して、D社がFFをDSSからまとめ買いし残在庫が700台ほど存在し、コロナ禍が過ぎて体温検知の需要が低下しFFの販売価格も赤字にならざるを得ず困っている旨のチャットが送られていることが発見された。

この点につき、<sup>■</sup>、前田氏及びK氏に対するヒアリング、デジタル・フォレンジック調査及び資料精査の結果によれば、以下の事実が認められる。

すなわち、2021年下旬、物流費が高騰する傾向にある中、倉庫在庫の管理手数料の値上げを<sup>■</sup>がK氏に求めていたところ、K氏は、管理手数料の値上げに併せて、D社においてFFを購入しないかと提案した。具体的には、当時、<sup>■</sup>が提供する「復興あんしんワクチンパスポート」のQRコード

<sup>13</sup> 修理費やキッティング費用及びスタンドや金具等の付属品の売上高は含めていない。

<sup>14</sup> 売上高は2024年9月末までの累計金額であり、在庫残高は2024年9月末の残高である。

やバーコードの読み取り・認証等において FF が活用できることに着眼し、K 氏は、**██████████** に対し、FF を活用したワクチンパスポート連携 AI 顔認証端末である「FaceFourPass」の販売・サービス提供を、ダイワ通信、DSS、D 社及び **██████████** **██████████** で共同して行うことを提案した。これを受けて、**██████████** は、DSS との倉庫在庫の取引関係等にも鑑み、FF を購入することとした。D 社の購入台数及び金額は、前田氏が K 氏に指示した結果、2021 年 11 月に 360 台、12 月に 440 台で、合計 7600 万円と設定された。しかし、復興あんしんワクチンパスポートが想定ほどは普及しなかったことから、FF の売れ行きは停滞し、DSS が転売先の紹介等のフォローを行うこともなかったため、D 社には大量の FF の在庫が残存することとなり、結果として 600 台弱が丙倉庫に保管されたままとなっている。

#### イ C 社に対する販売

当委員会において、甲倉庫を現地調査した際、C 社所有に係る FF が保管されていることが確認された。

かかる事象につき、ダイワ通信から提供された資料、関係者 PC 及びモバイルへのデジタル・フォレンジック調査並びにヒアリングの結果により、以下の事実を認定した。

当該 FF は、C 社が DSS から FF を 70 台ほど購入し、まだ売れ残っている FF である。これらは B 社、A 社又は E 社が DSS から購入した FF の転売を受ける形で購入した。なお、別途 UV4 も 10 台程度購入している。これらに係る DSS の売上高は、2023 年 12 月から 2024 年 5 月にかけて FF が 422 万円、2024 年 4 月から 9 月にかけて UV4 が 1050 万円である<sup>15</sup>。

また、C 社は、当該 UV4 及び FF を、C 社自身で（DSS から販売先候補の紹介を受けることなく）販売先を探して転売している。さらに、当該 UV4 及び FF の購入を契機として、C 社につき DSS から保守業務料の上乗せ等が行われたが、C 社としては保守業務に対する料金を適正額にするためにかかる上乗せが行われたと認識しており、実際の UV4 及び FF の購入金額とかかる上乗せ金額が一致している事情もないことからすると、かかる上乗せ等が前記 UV4 及び FF の購入費用の補填であったと認定することはできない。

一方で、ヒアリング結果からは購入の強要の実態を示す事実は示されなかった。

#### ウ **██████████** に対する販売

当委員会が調査を進める過程において、ダイワ通信が **██████████**（以下「**██████████**」という。）に UV4 を **██████████**（再送・返送費用の 2 万円を含めれば **██████████**）で販売する一方、ダイワ通信から **██████████** に支払う工事費に 80 万円が上乗せされ、さらに DSS が **██████████** に対し月 5 万円で保守業務を 4 か月委託

<sup>15</sup> B 社、A 社及び E 社への FF 及び UV4 の売上の内、出荷履歴又は発注書の記載内容から届け先が C 社であると推測できるものを集計。なお、2025 年 3 月期の金額は 2024 年 9 月末までの累計金額である。

する(合計100万円を支払う。)という内容が記載されているメールが発見された(当該合計額が前記UV4の販売額に近似している。)

ヒアリングの結果、当該工事が長期化したためダイワ通信で見積と実際に要した費用の差額を一定程度負担しなければ[ ]が赤字になる状態であったことから80万円を上乗せしたにすぎず、また、実際にはUV4を2台売る想定で1台キャンセルされた経緯があったことが判明した。

#### エ 他の工事業者等に対する販売

関係者PCへのデジタル・フォレンジック調査の結果、L氏が、K氏ほかに対し、2024年3月25日、FF及びUV4をダイワ通信の下請工事会社に販売し、当該販売金額をダイワ通信がアクト通信経由で当該工事会社に発注する工事費に上乗せすることを意図したと見られるスキーム図が送付されており、これはFF等の在庫が過多になっており消化できないかという相談がDSSからなされたことを契機として、工事業者に工事を依頼する対価としてFFを購入してもらうことを企図して考案されたものであった。しかし、工事業者が受け入れることはなかったため、当該スキームが実行されることはなかった。

また、2024年6月3日及び4日に開催された統括会議では、同年5月においてはFF及びUV4の購入協力の対価をダイワ通信がアクト通信を経由して工事業者に対して行う工事発注の代金に上乗せしているため、その分利益が減少したことが報告されていた。

さらに、L氏が、O氏及び[ ]に対し、2024年7月8日、前記スキームの代替策として、保守用部材としてFFをダイワ通信から直接又はDSSを経由する形で工事会社に販売する一方で、当該販売金額と同等又はそれよりも少額の上乗せをした金額で当該工事会社に対して保守業務を発注するスキームを共有した。また、L氏は、同月24日、前記スキームを前提に、各工事業者宛のFFの販売見積書及びその対価として依頼する保守委託の発注書を、L氏において金額を記入した上で、各営業職員に交付した。

以上のとおり各人の供述と客観的証拠が整合することから、工事業者等に対してFF及びUV4を保守用ツールとして販売し、その見返りとして保守業務を発注するとの取引が行われていた事実が認められる。具体的には、FF及びUV4の工事業者等への販売金額全体<sup>16</sup>が2438万円であるのに対し、見返りとして保守業務が発注されていた販売の金額は448万円である。

<sup>16</sup> アクト通信からの工事発注実績のある相手先であり、かつダイワ通信からFF又はUV4を販売している得意先への販売金額。

### (3) 認定した事実に基づく評価

#### ア D社に対する販売

倉庫料の値上げとD社に対するFFの販売は同時期に行われているものの、倉庫料の値上げによるD社の増収額とFFの販売台数設定に計算上の関係があったことは窺われず、バーター取引とまでは認定できない。

また、D社側がFFを購入した理由としても、ダイワ通信及びDSSとの取引関係に鑑みた面が皆無とは言えないものの、ワクチンパスポート用機材としての需要増を見込んだという経緯も認められることから、ダイワ通信及びDSSによる押込み販売とまではいえず、情報提供事実4に該当する事実は認められない。

#### イ C社に対する販売

DSSが、C社に対し、FFやUV4の購入を強要した可能性は否定できないが、前記(2)イのとおり、ヒアリング結果からは強要の実態を示す事実は示されなかったことに鑑み、C社についても情報提供事実4は認められないと判断する。

また、補填として機能してはいないにせよ、保守業務料の上乗せがバーター取引に該当する可能性も否定できない。しかし、保守業務料の上乗せは会計の専門的な知識のない営業部門が実行したものであり、必ずしも当該行為が会計上不適切であるとの認識を持っていたとまでは認められないと判断し、会計上不正であるとは認定しない。

以上のとおりであるが、棚卸資産の評価損計上の可否は、当該棚卸資産が生み出す将来キャッシュフロー等に基づいて判断されることを鑑みると、前記(2)イで認定した事実に基づく取引はFF及びUV4に対して持続可能な取引とはいえない点もあり、結果として両製品の棚卸資産評価が適切に検討されなかった可能性がある。

#### ウ ████████に対する販売

ダイワ通信が██████に委託した工事の長期化・工事費の増大や、██████に販売したUV4の台数が1台キャンセルになっていたこと等に鑑みると、両社の支払額に計算上の関係があったことは窺われず、バーター取引とまでは認定できない。

また、前記の事実関係、特にUV4の1台キャンセルに応じていることに鑑みると、他に相反する証拠もなく、ダイワ通信による押込み販売があったとはいえず、情報提供事実4に該当する事実は認められない。

#### エ 他の工事業者に対する販売

FFを保守用ツールとして販売することとセットで保守業務を発注していたことは認められるものの、取引の対象物あるいは役務が実在していることや各販売と保守発注の直接的な関係性や取引金額に鑑みた経済的合理性の観点から、循環取引の一類型としてのバーター取引であるとまで断定することはできない。したがって、いずれについても情報提供事実4に該当する事実は認められない。

もつとも、このような取引が行われるに至った理由は、FF 及び UV4 が滞留在庫となっていたところ、これらを販売した実績をもって評価損を回避するためであると考えられる。ただし、前記イと同様、当該行為は会計の専門的な知識のない営業部門が実行したものであり、必ずしも当該行為が会計上不適切であるとの認識を持っていたとまでは認められず、当該行為は会計上不正であるとは判断しない。しかしながら、これも前記イと同様、棚卸資産の評価損計上の可否は、当該棚卸資産が生み出す将来キャッシュフロー等に基づいて判断されることを鑑みると、本件のような取引は実質的なキャッシュフローをほとんど創出しない行為であり、結果として FF 及び UV4 の棚卸資産評価が適切に検討されなかった可能性がある。

#### 4 石川県の補助金詐取の疑義

##### (1) 調査に至った経緯

当委員会は、第 1・5(3)エ記載のとおり、ダイワ通信グループの役職員全員に向けたアンケートを実施したところ、その回答者の中から、現在 DSS において石川県金沢市五郎島町に建設中の工場（以下「本工場」という。）につき、補助金を受領するために同社の売上が一定の水準を維持していることを示す必要があり、預り在庫や F 在庫スキームによる売上が補助金を受領する上でも用いられているのではないか、という指摘があった（以下、この指摘に係る事実を「情報提供事実 5」という。）。仮にこの事実が認められれば、DSS は補助金を詐取したとも評価し得るため、当委員会はこの事実に関する調査を実施した。

##### (2) 認定した事実

ダイワ通信グループからの回答によれば、本工場の建設に際し補助金を受領した事実はないとのことであり、アンケート回答者が指摘した事実は認められず、情報提供事実 5 はなかったと判断する。

##### (3) 認定した事実に基づく評価

当委員会は、DSS が補助金を詐取した事実は認められないと判断する。

#### 5 石川県への自社商品の寄付

##### (1) 調査に至った経緯

当委員会が第 1・5(3)エ記載のとおりダイワ通信グループの役職員全員に向けたアンケートを実施したところ、その回答者より、2024 年 1 月 1 日に発生した能登半島地震に関連して、DSS が FF やその他機材を DSS からダイワ通信に販売しダイワ通

信から石川県に寄贈することとしたが、当該寄贈に際して、実際には全ての機器を受け渡していないにもかかわらず、同年 3 月には売上計上する必要があるとして、ダイワ通信が DSS から買い付けた商品を乙倉庫にて隠し持っていたとの情報提供（以下、この情報提供に係る事実を「情報提供事実 6」という。）があった。

当委員会では、DSS からダイワ通信への販売それ自体は連結会社間取引として相殺消去されている可能性が高く、連結財務諸表上の売上高が過大計上されている可能性は低いと考え、情報提供事実 6 は存在しないと判断した。一方、乙倉庫に簿外の自社商品を隠し持っていたという事実は、本事案における預かり在庫を監査法人に対して隠蔽していた事実と類似する点があることから、件外調査の対象として情報提供事実 6 に関する調査を実施した。

## (2) 認定した事実

アンケート回答者から提供されたメール、mimosa 上での処理の分析結果及びヒアリングの実施結果によれば、ダイワ通信管理部が営業事務に対して、同年 3 月末までの受け渡しが間に合わない場合は mimosa 上でのみ出荷処理を行うとした上で、当該機器の存在が「監査でひっかからないように処置を図ってください」と連絡していたことが確認された。

また、2024 年 3 月末において寄贈品の一部が預かり在庫として処理され、当該預かり在庫はその他の本事案に係る預かり在庫と一緒に監査法人による棚卸立会いの時期には ████████ の倉庫に一時的に移動されていた。

さらに、会計処理においては、DSS からダイワ通信への販売は連結相殺消去されているため連結財務諸表上の売上高は過大計上されておらず、寄付金として費用計上されていた。また、FF は滞留在庫であることから、その出荷実績によって棚卸資産評価損計上の要否及び金額の判断在庫量となるが、寄贈品として出荷した数量は、棚卸資産評価損検討における出荷実績からは除外されていた。

なお、「監査でひっかからないように処置を図ってください」との記載は、N 氏が、対象となる商品の一部が FF であり、評価損の議論の対象となっているため、監査法人から注目を浴びることを避ける趣旨で指示したものであった。

## (3) 認定した事実に基づく評価

当該寄付行為に係る費用計上は、本事案や前記 3 に記載した FF 在庫の評価損回避行為と異なり、利益減少方向の行為であることから不正の意図をもって行われたとは考えられず、また当該寄付行為を会社として意思決定しており、その金額も確定していたことに鑑みれば、2024 年 3 月末時点で費用計上したことは会計上不適切であるとは言えない。

なお、N 氏のヒアリングにおける回答は、当時管理部が本事案に係る預り在庫の存

在を認識していたことに鑑みれば、監査法人の目が広く預り在庫の存在に向くリスクを懸念していたものと解することもできるが、当該解釈を直接裏付ける客観資料は不見当であり、認定はできないと判断した。

## 6 不良品の在庫計上

### (1) 調査に至った経緯

当委員会が調査の一環として実施した役職員に対するアンケートにおいて、販売大臣における初期不良品の計上履歴が四半期末に 2 度ほど削除されている、すなわち良品として期末在庫に過大計上されているとの情報提供があった（以下、この情報提供に係る事実を「情報提供事実 7」という。）。当委員会は、かかる回答を受け、被疑事実とは別途、DSS による不正な在庫計上が認められるのではないかと考え、件外調査の対象として調査を実施した。

### (2) 認定した事実

デジタル・フォレンジック調査の結果、2024 年 6 月 29 日に前田氏が K 氏に「くどいようだけど、■に言って不良在庫分はしっかり計上しておいてくれ 分かり次第、計上する金額も教えてほしい」「少なくとも 4・6 の不良在庫分と入荷した UNV 分は計上してほしい」と送信し、K 氏からは「はい。■から報告させます」等と送信している LINE が発見された。ヒアリングの結果、当該 LINE は、メーカーに返送すれば代替品を無料で受領できる初期不良品について、前田氏が粗利率の低下を回避するため、初期不良品としていったんマイナス計上されないように在庫計上せよと指示してきたものであると確認された。もっとも、ヒアリングの結果、実際には指示を受けた K 氏は、かかる指示につき対応しなかったことが認められた。

次に、役職員から提供された資料及びヒアリング聴取の結果、2024 年 3 月 13 日付けの「先出しセンドバック申請書」のとおり、エンドユーザーからの問い合わせ対応やキッティング作業（出荷に必要な機器の組立て等の作業）などを担当する部署であるテクニカルが保守用に型番ごとに数台確保していた機材を在庫に戻して計上することがあったとの回答が得られた。

加えて、役職員から提供された資料によれば、2024 年 9 月には不良品が在庫計上されていることが確認できるが、この点について■は返品すれば新品、良品が返送されることがメーカーとの間で確認できているものを在庫として計上したと供述している。

これらの回答や供述と相反する事実や資料等も発見されなかったことに鑑み、当委員会は、情報提供事実 7 は認められないと判断した。

### (3) 認定した事実に基づく評価

2024年3月の保守用部材の在庫計上は、当該部材は不良品でない以上、当該行為には過去からの連続性がなく会計数値の客観性及び比較可能性を損なう一面はあるものの、在庫計上が不正とまではいえない。

同年6月の不良在庫に関しては、結果的に初期不良品等の在庫計上は行われていないため、不正を認定することはできない。

同年9月の不良在庫の計上については、無償で良品・新品が得られることが確定的なものに限り在庫として計上したものであり、当該行為には過去からの連続性がなく会計数値の客観性及び比較可能性を損なう一面はあるものの、会計上の不正とまではいえない。

## 7 販売大臣における取引原価の操作

### (1) 調査に至った経緯

当委員会が第1・5(3)エ記載のとおりダイワ通信グループの役職員全員に向けたアンケートを実施したところ、前田氏の指示で四半期末頃にDSSの売上原価を販売大臣上で変更する作業を行っており、原価を減らして利益を増やす意図ではないかとの回答・情報提供があった(以下、この回答・情報提供に係る事実を「情報提供事実8」という。)。仮にこの事実が認められれば、DSSにおける原価の過少計上と評価され得ることから、当委員会は件外調査の対象として情報提供事実8に関する調査を実施した。

### (2) 認定した事実

当委員会が前記(1)の回答を行った役職員等に対してヒアリングを実施したところ、アンケートで指摘のあった原価変更作業の具体的な内容は以下のとおりであった。すなわち、DSSでは販売大臣において予定原価を設定し、当該予定原価で個々の取引の売上原価(管理会計上の原価)を計上する仕組みとなっているところ、個々の取引ごとに当該売上原価を修正するという作業であった。当該作業によって修正されるのは管理会計上の売上原価であり、財務諸表上の売上原価は影響を受けない。そもそもダイワ通信グループでは棚卸資産の評価方法及び評価基準として総平均法による原価法を適用しており、商品ごとの仕入実績額の総平均によって単価は算定されている。

当該作業の意図について、当委員会が前田氏、K氏、及び[ ]にヒアリングしたところ、DSSの主要商品であるハイクビジョンは中国製品であり、仕入単価が為替変動の影響を受けるため、販売大臣で設定した予定原価と財務諸表上の実際の売上原価に乖離が生じやすいため業績管理の目的で販売大臣の数値を調整しているとの

説明が各自から同様になされた。供述が一致していること、当該供述と販売大臣等のデータが矛盾しないことから、当該供述内容どおりの事実が認定でき、情報提供事実 8 は認められないと判断した。

**(3) 認定した事実に基づく評価**

財務諸表に影響を与えない管理業績管理目的での管理会計上の修正であり、会計上の不正ではないと判断する。

**8 費用の後ろ倒し計上について**

**(1) 調査に至った経緯**

前記第 3・3 のとおり、本件被疑事実の調査において前田氏が主導する費用の後ろ倒し計上の事実（以下「本後ろ倒し」という。）が判明したため、類似の事象の有無を判断するため費用の後ろ倒しに関する調査を行った。

**(2) 認定した事実**

ダイワ通信から受領した資料を基に費用の著しい変動が認められる事象や予実分析を行った結果、費用の後ろ倒しが疑われる事象は不見当であり、本後ろ倒しの事象はないと認定した。

**(3) 認定した事実に基づく評価**

会計上の不正と認められる事象は不見当である。

**9 ダイワ通信の取締役の関与・認識の有無等について**

**(1) 前提**

第 4 において取り上げた件外調査のうち、会計上不正と整理できるものは前記 2 のとおり情報提供事実 3 に該当する行為、すなわち工事未完了状態での売上計上のみであるから、取締役の認識に関しても、当該類型に限定して検討を行うこととする。

**(2) 多賀氏の認識**

デジタル・フォレンジック調査の結果、          から L 氏に対して、2021 年 4 月 30 日に「4 月に売上計上し、5 月で請求するというやり方ですが、今後は一切やらないでくださいと多賀部長より指示が出ました。」との LINE が送信されていることが確認される。このため、少なくとも同日までに多賀氏は社内において月ずれ請求が行わ

れていることを認識しており、にもかかわらずダイワ通信管理部による月ずれ請求の全社的な禁止は同年7月31日まで時間を要したことが認定できる。

もつとも、当該LINEの記載のみでは、多賀氏が指示を出した対象の月ずれ請求が、工事未完了状態での先行計上であるとまでは認められない。他に多賀氏が当該先行計上について認識していた又は認識し得たことを裏付ける証拠は不見当である。

以上から、多賀氏に関しては当該類型につき認識していたとは認められない。

### (3) 前田氏の認識

前記2のとおり、DSSでは月ずれ請求を行うに際してNIコラボで決裁を申請する形となっていたところ、当該決裁の承認権限は、月ずれ請求を行う営業職員の属する営業部のトップである前田氏が有していた。実際に、当該決裁書の中には、②の類型であること、すなわち工事未完了の状態であるものの予算達成のため社内計上は先行して行いたい旨が申請理由に明記された上で、前田氏がこれを承認しているものが複数確認される。

そうすると、前田氏は、予算達成のために会計上不正にあたる工事未完了状態での先行売上計上が行われていたことを決裁承認時に認識していたと認められ、情報提供事実3のとおり的事实を知りながら、その是正措置を講じなかったといえる。

## 第5 ガバナンス調査（特に子会社ガバナンスを中心として）

### 1 調査に至る経緯

#### (1) 当委員会の前田氏の預り在庫スキームの認識に関する認定

本報告書第3・9(4)で認定したとおり、DSSの代表取締役を兼務し、ダイワ通信グループのセキュリティ事業を所管する前田氏は2022年1月28日頃にはその他預り在庫スキームの存在を認識し、また、遅くとも2024年6月頃にはF在庫スキームの認識を確定的に有していたにもかかわらず、その実態を調査し是正を図ることを怠っていた。

#### (2) 当委員会による調査

前記(1)のとおり、当委員会は、前田氏がDSSの不適切行為を放置したと考えているが、かかる事態を招いた要因の一つはダイワ通信のDSSに対するガバナンスの不全に求められるのではないかと思料し、ダイワ通信におけるDSSに対するガバナンス体制の検証と評価が必要であると判断した。

そこで、特に以下に焦点を当ててダイワ通信におけるガバナンス体制の検証を行った。

- ① 有価証券報告書で述べられている子会社ガバナンス体制と実態との乖離
- ② DSSにおける代表取締役の監視状況
- ③ ダイワ通信によるDSSの取締役の監視状況
- ④ （付随的に）ダイワ通信における取締役の監視状況

### 2 有価証券報告書で述べられている子会社ガバナンス体制と実態との乖離

#### (1) 有価証券報告書で述べられている子会社ガバナンス体制

2024年6月24日提出に係るダイワ通信の有価証券報告書によれば、同社は、取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制として以下を挙げている（4【コーポレート・ガバナンスの状況等】(1)③(i)(a)）。

- ① 企業倫理・法令遵守を推進するため、全社委員会のひとつとして「リスク・コンプライアンス委員会」を設けるほか、専任組織の設置など必要な社内の体制を整備する。
- ② 取締役及び使用人が遵守すべき方針として経営理念を制定するほか、必要なガイドライン等を整備する。特に反社会的勢力との関係遮断については、全社一体の毅然とした対応を徹底する。
- ③ 法令や定款に違反する行為を発見した場合の内部統制体制を構築する。

また、当社（当委員会注：ダイワ通信。以下(1)において同じ。）及び子会社から成

る企業集団における業務の適正を確保するための体制として以下を挙げている（同(d)の一部を抜粋）。

- ① 当社及び子会社における業務の適正を確保するため、当社の内部監査担当者による監査に基づき、問題の適切な処理を行う。
- ② 当社は、子会社における業務の適正を確保するため、担当する取締役を任命し、子会社における法令遵守体制等の構築を指導するとともに、当社の関係部署はこれをサポートする。
- ③ 子会社の取締役会は、法定事項及び経営上重要な事項について十分に審議し、適法かつ適正に意思決定を行うとともに、取締役の業務執行状況を監督する。

## (2) 実態

しかしながら、ダイワ通信から提供を受けた資料及びヒアリング結果によれば、ダイワ通信の実態は以下のようなものであった。

- ① リスク・コンプライアンス委員会は設置されているものの、その構成メンバーは執行役員会の構成メンバーと岩本氏を除き同一であり、リスク・コンプライアンス委員会で議論されるべき議題が執行役員会で議論されるなど、両者の区別は曖昧となっていた。
- ② 経営理念は制定されているが、ガイドラインは整備されておらず、経営理念実現のための具体的な指針はダイワ通信グループの役職員に示されない状態であった。
- ③ 前記第3・7(6)のとおり、M氏はF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームを認識しつつ、その事実を多賀氏、L氏及びK氏に伝達するにとどめ、岩本氏及び前田氏に報告がなされることはなかった。
- ④ 子会社における業務の適正を確保するための担当取締役として多賀氏が任命されていたが、前記第3・9(5)のとおり、多賀氏はF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームを認識しつつ、その事実をK氏に伝達するにとどめ、その是正に向けて具体的な行動をとることはなく、岩本氏、前田氏その他の取締役に報告・共有がなされることもなかった。
- ⑤ そもそもDSSに取締役会は設置されておらず、有価証券報告書上で想定されているDSSの取締役会による取締役の業務執行状況の監督の行いようがなかった。

## 3 DSSにおける代表取締役の監視状況

### (1) DSSの機関設計

DSSは取締役会非設置会社であり、代表取締役を前田氏が、

■■■■を K 氏が務め、監査役は選任されていない。また、K 氏は、実際の業務において前田氏の部下に当たる関係にある。

## (2) DSS の管理及び監査機能

ダイワ通信から提供を受けた資料によれば、DSS に独自の管理部門及び内部監査部門は設けられておらず、DSS における管理及び監査機能は全てダイワ通信が設ける管理部門及び内部監査部門並びに同社の監査役監査に委ねられていた。

## (3) その他

ヒアリング結果によれば、DSS の営業担当者及び営業事務担当者においてその上司等に預り在庫の存在や F 在庫スキームの相当性に疑問を呈する相談等を行った事実が複数認められたが、それらが F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの是正に繋がることはなかった。

## 4 ダイワ通信による DSS の取締役の監視状況

ダイワ通信から提供を受けた資料によれば、同社は子会社管理の主管部門として管理部を指定し、管理責任者を管理部長、すなわち多賀氏としている。

管理責任者は、子会社における経営効率化の推進、人材の開発及び業務の改善について指導指針を策定し、取締役会の承認を得て、随時指示を与え指導を行うものとされているが、指導指針は策定されていなかった。また、多賀氏は F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームについて遅くとも 2022 年 8 月頃には認識していたが、その解消等に向けた指示又は指導がなされることはなかった。さらに、多賀氏は、前記第 3・9(5)のとおり、監査時の棚卸しには監査法人が同行することは認識しており、倉庫には多数の預り在庫が存在することも認識していたし、同氏の経歴からすれば、預り在庫の存在が監査法人に発見されることは当然懸念していたはずである。それにもかかわらず、少なくとも 2023 年 3 月期及び 2024 年 3 月期の監査において監査法人から預り在庫の指摘がないことを踏まえれば、多賀氏は、監査法人に発見されないよう誰かしらによって預り在庫の発見回避行為等がされていたことは容易に認識できたはずであるのに、その解消の徹底を速やかに行わなかったばかりか、監査法人との四半期ごとの現場報告会において自身の認識と異なる回答をするという発見回避行為を行った。

また、ダイワ通信の子会社に対する監査は内部監査規程に基づき原則として毎年 1 回以上定期又は臨時に実地監査を行うとしている。

この点、M 氏による DSS の実地監査は少なくとも毎年 1 回以上実施されていたことは認められる。しかし、前記第 3・7(6)で認定したとおり、M 氏は遅くとも 2022 年 6 月頃にはその他預り在庫の存在を、同年 8 月頃には F 在庫スキームの存在を認識した

ものの、その是正を K 氏及び L 氏に要請するにとどめ、かえって N 氏や■■■■がその可能性に気付いた際にはそのもみ消しと評価できる対応を講じている。また、M 氏は、F 在庫を含む預り在庫が D 社会庫に存在することを知っていたのであるから、常勤監査役及び J 監査法人がかかる在庫の存在を棚卸監査において指摘していないのは DSS がこれらの在庫を当該棚卸監査に合わせて発見回避行為等を講じているからであると容易に想定できたはずであるのに、常勤監査役及び J 監査法人に発見回避行為等の存在を告げるなどの行動に出ることはなかった。

## 5 (付随的に) ダイワ通信における取締役の監視状況

### (1) ダイワ通信の機関設計等

ダイワ通信は取締役会設置会社であり、かつ監査役会設置会社である。取締役会を構成するメンバー6名のうち、2名が社外取締役であり、また、監査役会を構成するメンバー3名は全て社外監査役である。

取締役会及び監査役会は定例のものが月 1 回開催され、必要に応じて随時臨時のものが開催される。

常勤の役員に対し取締役会資料等は開催日の 2 日程度前に配布されるが、非常勤の社外役員に対し当該資料が事前に配布されることはない。しかし、取締役会及び監査役会において各議案を審理するのに十分な説明が担当者からはなされ、また、自由に各メンバーが意見を述べ、必要な追加説明を求めることができる環境が整えられている。

### (2) ダイワ通信による管理及び監査体制

ダイワ通信には経理や人事を担う部署として管理部が設置されており、管理部長を多賀氏が務め、そのほか課長及び課員が 1 名ずつ所属している。

また、内部監査を行う担当者として M 氏 1 名が置かれている。なお、M 氏はダイワ通信の経営企画室業務を兼務している。

### (3) その他

ダイワ通信グループは内部通報制度を 2021 年 7 月より設けており、その責任者を多賀氏が務めている。内部通報がなされた際の社内窓口として、管理部の人事担当(多賀氏)と常勤監査役が置かれており、社外窓口として、ダイワ通信グループと利害関係を有していない弁護士事務所が置かれている。内部通報制度においては取締役の違法行為等も通報対象に含まれている。なお、内部通報窓口の設置以降、内部通報がなされたことは一度もない。

## 6 当委員会による評価

以上を前提に子会社に対するガバナンスを中心としたダイワ通信のガバナンスに関し評価を行う。

### (1) DSS のガバナンスに関する制度設計

有価証券報告書の記載にかかわらず、DSS は取締役会設置会社ではないため、取締役会は設置されておらず、有価証券報告書が想定する前田氏に対する監視監督を行う体制の前提を欠いている。さらに、DSS には前田氏のほか、                      
■ K 氏 ■ が                      いるが、両名は上司と部下の関係にあり、取締役間で監視監督を行うことを想定した体制等は構築されていない。

このように、株主等のステークホルダーへの説明責任を果たす重要なツールの一つを構成する有価証券報告書に記載された取締役会が設置されていなかった。

一方で、DSS に独自の管理部門や監査部門が置かれることはなく、それらの役割はダイワ通信における管理部門や監査部門が代わることとされている。かかる体制自体の合理性自体を当委員会が否定するものではないが、ダイワ通信の管理部に所属する者で主として DSS の管理を担当していた者は多賀氏も含めて 3 名であったこと、内部監査を担当する者は 1 名であり、かつ、ダイワ通信の経営企画室業務を兼務していたこと、DSS がダイワ通信グループの売上高の約 3 割、総資産の約 5 割を占める規模であることを併せて考えると、その管理及び監査を十全に実施し得る余力を有していたのかは疑問なしとしない。

### (2) DSS のガバナンスに関する制度運用

DSS には取締役会が設置されていないため、取締役会設置会社において想定される取締役会による取締役に対する監視監督を行う前提が欠けていた。

また、ダイワ通信の管理部及び内部監査担当者は不適切な行為の適時・適切な発見と是正に向けた動きを行わなかったばかりか、むしろ発見回避行為等を黙認するなど、その継続を助長するような行動であると評価せざるを得ない行為も見受けられた。ダイワ通信の管理部門及び監査部門が期待された役割を果たしていたというにはほど遠い状態であり、このような事態が DSS の取締役である前田氏、ひいては K 氏による不適切行為の継続、看過を招いたと評価せざるを得ない。

### (3) 結論

以上からすると、ダイワ通信における子会社に対するガバナンス体制は、ガバナンスを利かせるために必要な制度自体が設けられていなかったことに加え、不十分ながらも設けられていた制度についてもその制度趣旨に沿った運用がなされておらず、制度面でも運用面でも不十分であったと評価せざるを得ない。

#### (4) 補論としてのダイワ通信におけるガバナンス体制

前田氏はダイワ通信において常務取締役を務めており、同社のセキュリティ部門の責任者も務めていたことからすれば、ダイワ通信のほかの取締役においてF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームを認識するに至れば、ダイワ通信のガバナンス体制を通じて前田氏のDSSにおける行動に対し監視監督を及ぼす余地もあったと考える。そこで、以下では必要な範囲でダイワ通信におけるガバナンス体制についても検討を加える。

ダイワ通信は取締役会を設置し、更に監査役会を設置するなど、ガバナンスを利かせるための前提となる機関設計はなされていたと評価できる。また、監視監督を行うための前提となる情報を収集する体制も、管理部門や監査部門を設置することで一応整えていたといえる。また、内部通報制度も整えることにより、広く社内から法令遵守等につき疑義のある行為に関する情報を収集する体制を整えていたと評価できる。

しかしながら、結果として、多賀氏やM氏が認識したF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの存在がダイワ通信の取締役会や岩本氏に報告されることはなかった。特に、取締役会の構成員でありながら、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの存在を知り、かつその発見回避行為等の可能性を認識しつつ取締役会において問題提起を怠った多賀氏の対応については遺憾である。

また、M氏は、預り在庫等の発見回避行為等について黙認し、また、管理部門がF在庫スキームの存在を示唆する証憑あるいは伝票上の記載に関する指摘を受けるや、当該管理部門に対しては自らがその解決を図るような振舞いをしつつも実際には是正に動かず、F在庫スキームの存在を他の役職員が知ることとなることを阻害するような措置を講じている（確かにM氏はその後、F在庫スキームが循環取引に該当する可能性がある旨をK氏及びL氏に告げているが、それは両者に対して「ソフトランディング」、すなわち一定の時間をかけて預り在庫等の解消を図ることを期待しての行動であったにすぎず、その1年以上前からこれらの問題を認識していたことも踏まえれば、問題の先送りを図っていただけであると評価できる。）。これらの事実を踏まえれば、M氏は、他の取締役や常勤監査役が適時にF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの存在を認識し、これらの問題の指摘とその解消に向けた行動を講じるようダイワ通信の取締役会に提起する機会を失わせるとともに、監査役の監査機能を有効に機能させるための前提を消失させる行動をとったといえる。

さらに、DSSの営業担当者や営業事務を行う者から複数回にわたりF在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの妥当性を問う声が挙がっていたにもかかわらず、前田氏及び多賀氏以外の取締役会メンバーが知るところには至らなかった。この点

については、ダイワ通信グループにおいて設置されていた内部通報窓口の活用が考えられたところであるが、結果として活用がなされることはなかったこと、さらに今までの通報実績も0件であることからすれば、内部通報制度の周知や信頼性確保という運用面で課題があったと評価する。

以上を踏まえれば、ダイワ通信においては取締役の行動を監視監督する体制は一定程度整えられていたものの、それらを十分に機能させるための前提となる情報の集約はなされておらず、運用面において機能不全に至っていたと評価される。

## 第6 財務影響額

### 1 連結財務諸表に与える影響（全体）

本調査により明らかになった不適切な行為がダイワ通信の連結財務諸表に与える影響額（損益については各四半期連結累計期間の金額とする。また、過年度に有価証券報告書等の開示書類において開示された期間に限り記載する。以下同様。）は下表のとおりである。なお、税額影響や税効果会計など派生する論点については考慮していない。

（単位：千円）

	2021年3月期	
		第4四半期
売上高		—
売上原価		—
販管費 <sup>17</sup>		—
営業利益		—
棚卸資産		—

	2022年3月期	
		第4四半期
売上高		△12,999
売上原価		△9,555
販管費		—
営業利益		△3,444
棚卸資産		7,210

	2023年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	△23,933	△59,566	△128,136	△202,047
売上原価	△15,263	△40,198	△94,444	△165,153
販管費	—	320	3,171	12,855
営業利益	△8,669	△19,687	△36,862	△49,748
棚卸資産	16,815	41,502	79,164	132,226

<sup>17</sup> 販売費及び一般管理費。以下「販管費」という。

	2024年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	△33,213	△98,130	△158,854	△220,055
売上原価	△38,981	△107,357	△176,987	△250,553
販管費	9,046	21,726	34,821	51,050
営業利益	△3,278	△12,500	△16,688	△20,552
棚卸資産	142,600	172,900	193,582	214,782

	2025年3月期		
	第1四半期	第2四半期	
売上高	21,170	54,505	
売上原価	△2,926	10,770	
販管費	11,726	19,727	
営業利益	12,371	24,007	
棚卸資産	178,027	139,309	

## 2 連結財務諸表に与える影響（本件被疑事実）

前記1のうち、F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームがダイワ通信の連結財務諸表に与える影響額は下表のとおりである。F在庫スキーム及びその他預り在庫スキームで実行された商品の出荷を伴わない売上計上は、実際に顧客に出荷された時まで売上計上は認められないと判断したため、売上高及び売上原価に係る影響額を集計した。また、各四半期末時点における預り在庫（簿外在庫）の金額を集計した。F在庫スキームについては、a社へのF在庫売上とB社からの再仕入の差額は、当該スキームを実行したことに伴い社外に流出した利益とみなされることから雑損失（販管費）として影響額を集計した。さらに、再販売時の売上原価のうち、再仕入により過大となっていた影響額を集計した。なお、当該影響額の算定に際して、mimosaや販売大臣におけるデータ間のつながりが不明確な場合には、当委員会にてデータの紐づけ作業を行った。合理的と考えられる手法で実施したものの、データ同士を紐づけることを可能にする完全一致のキー情報が存在しないなかで作業を行っているため正確性及び完全性には限界があることをここに留保する。

なお、当該事案は売上の前倒計上の性質を有しているため、正しい時期に売上及び売上原価を計上し直した結果、損益影響が利益増加方向に出る場合もある。

(単位：千円)

		2022年3月期	
			第4四半期
売上高			
F在庫	預り在庫売上		—
	出荷時		—
その他預り 在庫	預り在庫売上		△63,158
	出荷時		50,158
売上高合計			△12,999
売上原価			
F在庫	預り在庫売上		—
	出荷時		—
	F在庫スキーム		—
その他預り 在庫	預り在庫売上		△47,359
	出荷時		37,804
売上原価合計			△9,555
販管費			
F在庫	F在庫スキーム		—
販管費合計			—
営業利益			△3,444
棚卸資産			7,210

		2023年3月期			
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高					
F在庫	預り在庫売上	—	△34,234	△115,999	△198,762
	出荷時	—	473	7,594	15,071
その他預り 在庫	預り在庫売上	△37,136	△56,506	△66,864	△91,956
	出荷時	13,203	30,701	48,690	73,599
売上高合計		△23,933	△59,566	△126,578	△202,047
売上原価					
F在庫	預り在庫売上	—	△22,027	△78,757	△141,126
	出荷時	—	305	4,947	10,224
	F在庫スキーム	—	△572	△6,298	△21,595
	預り在庫売上	△25,331	△41,519	△50,103	△69,540

その他預り 在庫	出荷時	10,068	23,616	36,754	56,885
売上原価合計		△15,263	△40,198	△93,457	△165,153
販管費					
F 在庫	F 在庫スキーム	—	320	3,171	12,855
販管費合計		—	320	3,171	12,855
営業利益		△8,669	△19,687	△36,291	△49,748
棚卸資産		16,815	41,502	78,583	132,226

		2024年3月期			
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高					
F 在庫	預り在庫売上	△36,269	△119,607	△196,965	△266,284
	出荷時	12,265	19,393	36,517	51,398
その他預り 在庫	預り在庫売上	△34,393	△49,004	△72,954	△108,368
	出荷時	27,631	51,533	76,736	103,341
売上高合計		△30,765	△97,685	△156,664	△219,913
売上原価					
F 在庫	預り在庫売上	△28,899	△91,589	△154,160	△208,651
	出荷時	8,685	13,709	25,926	36,671
	F 在庫スキーム	△13,141	△31,318	△50,006	△73,499
その他預り 在庫	預り在庫売上	△24,123	△35,759	△53,869	△81,973
	出荷時	20,391	37,850	56,578	77,008
売上原価合計		△37,087	△107,106	△175,531	△250,444
販管費					
F 在庫	F 在庫スキーム	9,046	21,726	34,821	51,050
販管費合計		9,046	21,726	34,821	51,050
営業利益		△2,724	△12,305	△15,954	△20,519
棚卸資産		142,600	172,889	193,582	214,782

		2025年3月期	
		第1四半期	第2四半期
売上高			
F 在庫	預り在庫売上	△2,640	△2,640
	出荷時	18,762	38,871

その他預り	預り在庫売上	△10,638	△11,446
在庫	出荷時	15,544	29,579
売上高合計		21,028	54,363
売上原価			
F 在庫	預り在庫売上	△1,633	△1,633
	出荷時	13,592	28,925
	F 在庫スキーム	△17,737	△29,268
その他預り	預り在庫売上	△8,788	△9,450
在庫	出荷時	11,531	22,087
売上原価合計		△3,035	10,661
販管費			
F 在庫	F 在庫スキーム	11,726	19,727
販管費合計		11,726	19,727
営業利益		12,337	23,974
棚卸資産		178,027	139,309

### 3 連結財務諸表に与える影響（件外調査）

前記 1 のうち、件外調査により認定した月ずれ請求がダイワ通信の連結財務諸表に与える影響額は下表のとおりであるが、売上原価及び棚卸資産の金額には、連結内部利益が含まれている。しかしながら、売上影響額の大きさに鑑み連結内部利益の影響は僅少と判断し、その金額調整は行っていない。なお、月ずれ請求による影響額は NI コラボ内で記録されている決裁申請が 2021 年 7 月 30 日以降分であったため、それ以降の期間における月ずれ請求を調査し影響額を集計している。2021 年 7 月 30 日以降分を調査した結果、識別した影響額の金額規模や 2021 年 7 月 30 日から 2022 年 11 月 29 日までの間においては不適切な会計処理は識別されなかったことを鑑みて、2021 年 7 月 29 日以前の期間における月ずれ請求については当委員会による調査を行っていないが、当該期間について調査を実施した場合、追加の影響額が識別される可能性がある。

なお、当該事案は売上の前倒計上であるため、正しい時期に売上及び売上原価を計上し直した結果、損益影響が利益増加方向に出る場合もある。

(単位：千円)

		2023年3月期			
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	前倒	—	—	△1,557	△1,557
	実現	—	—	—	1,557
売上高合計		—	—	△1,557	—
売上原価	前倒	—	—	△986	△986
	実現	—	—	—	986
売上原価合計		—	—	△986	—
販管費		—	—	—	—
営業利益		—	—	△570	—
棚卸資産		—	—	580	—

		2024年3月期			
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	前倒	△2,448	△2,893	△4,843	△4,984
	実現	—	2,448	2,653	4,843
売上高合計		△2,448	△445	△2,189	△141
売上原価	前倒	△1,893	△2,144	△3,436	△3,545
	実現	—	1,893	1,981	3,436
売上原価合計		△1,893	△250	△1,455	△108
販管費		—	—	—	—
営業利益		△554	△195	△734	△33
棚卸資産		—	11	—	—

		2025年3月期			
		第1四半期	第2四半期		
売上高	前倒	—	—		
	実現	141	141		
売上高合計		141	141		
売上原価	前倒	—	—		
	実現	108	108		
売上原価合計		108	108		
販管費		—	—		
営業利益		33	33		
棚卸資産		—	—		

## 第7 原因分析

### 1 利益追求のため上場会社として求められる会計コンプライアンスのオーバーライドも許容されると考える全社的な規範意識の欠如

ダイワ通信グループにおいては、経営理念は示されているものの、その実現を図るためのガイドラインが整備されていないなど、経営層一とりわけ岩本氏一が志向する方向性をダイワ通信グループの全役職員が共有する機会が限定されていた。一方で、人事評価等においてコンプライアンスへの意識などが直接の評価項目となっていることはなく、特に営業職においては予算達成が自身の職位や賞与額に直結することも相まって、実際に経営層がそのように考えているかどうかは措くとして、売上を重視する、ルールに明確に違反しなければ（グレーであれば）売上を上げる方を優先してもよい、という歪んだ規範意識を生じさせ、役職員全員がその雰囲気呑まれていった。それはダイワ通信が F 在庫スキームの一端を担うことを一度は取り止めることを決めながら、ダイワ通信において欠品が生じることを防止するためにはやむを得ない、ルールにも明確に違反している訳ではない、という自身の中での正当化理由を盾に C 社（B 社）から H 社を経由してダイワ通信が商品を購入する、F 在庫スキームの亜流系ともいうべき商流を新たに作出した L 氏の供述に端的に表れているといえる。

その結果、売上を上げてよいタイミングは出荷時又は工事完成時（検収時）と理解していた一方で、それを上場会社として遵守すべき重要なルールであると正しく認識しなかったばかりか、会社の利益を上げるためであれば時としてそれをオーバーライドしてもよい、ルールに明確に違反しないのであれば構わない、という意識を生じさせ、さらにはグレーなことは隠そう、見なかったことにしよう、ルール違反かどうかを明確にすることは避けよう、といういわば消極的なルール違反の常態化ともいうべき土壌を形成してしまった。

例えば、当委員会によるヒアリングにおいて、前田氏からは出荷の事実が必要であることは理解しつつも、一度出荷すればその後 DSS 等が管理する倉庫に戻すことは問題ないと理解がなされていた可能性があるとして受け取られかねない発言があり、その他複数の営業担当の役職員からも出荷せずに売上計上することはグレーな行為ではあるが、クロではない、法令違反ではないと認識していたという趣旨の発言がなされており、上場会社として適正な決算を公表する義務があること、そのためには会計ルールを遵守する必要があることを正しく理解できていなかったし、自身の理解の正否を質すことも避けてしまったと考えられる。そしてそのような消極的なルール違反の土壌は F 在庫スキーム及びその他預り在庫スキームの実施、継続、新規に入社した者への引継ぎなどに繋がり、また営業事務担当者等から預り売上や買戻しに関して呈された疑義に対して、問題ないと回答するような行為に繋がった。

後記 4 のとおり、認定パートナー制度の基において、本事案の預り在庫スキームはビジネスとしては一定の合理性を有するものであり、当該スキーム（特にその他預り在庫

庫スキーム)による売上計上は一律に否定されるものではなく、会計基準に沿った形で仕組みを整えて運用することにより収益認識のための要件を充足できた可能性もあった。F在庫スキームによる在庫の買戻しについてもビジネス上の必要性は否定されるものではなく、a社から直接買戻しをするとともに、当該取引に見合った適切な会計処理を行うという選択肢もあり得た。前記第4・3記載のFF等の評価減回避行為も同様であり、滞留在庫の出荷実績を積み上げることを考えるだけであり、その影響を営業と管理部が協議しておらず、滞留在庫の評価の本質的な意味(当該在庫への投下資金の回収可能性)に考えが及んでいない。

さらに、管理担当役員が多賀氏において預り在庫の存在が発覚した際、四半期末までに解消すれば財務諸表には影響がないと考え、預り在庫の出庫を指示するだけでそれ以上の手を打っていない。開示される財務報告数値に影響がなければ結果論として問題ないのは事実であるが、それを担保するための仕組みが必要である。本来であれば会計基準から逸脱した行為自体を禁止し、あるいは会計基準に適合できる形でのビジネスモデルを検討することがあるべき取り組みであるが、それがなされなかった。そのような、結果的に問題なければよいという多賀氏や管理部の姿勢が波及し、営業部門の会計リテラシーの低下を招いている可能性もある。以上のことから、多賀氏が管掌する管理部も上場会社として求められる会計コンプライアンスに対する規範を欠いていたと考えられる。

また、監査法人に対しては多岐にわたる発見回避行為等が実行されており、発覚しなければ問題ないという意識が営業部門のみならず、管理担当役員や管理部などにまん延していたと考えられる。こうした考えは、適正な財務諸表の作成責任は、第一義にその作成者である会社にあるという会計コンプライアンスの大前提を理解していないことをうかがわせるものである。

## 2 自分がトリガーを引きたくない、事なかれ主義のまん延

当委員会がヒアリングを進める中で、ソフトランディングで済めばよい、不適切との確信まではなかった、改善は指示していた等の声が聞かれた。明確に違法(クロ)でない限りは問題はない、自分が面倒ごとの引き金を引きたくない、時間が経過すれば誰かが解決してくれる、という正当化へのバイアスに誘引される心理状態のまん延があったと考えられる。

## 3 経営陣への情報伝達経路の形骸化

本件被疑事実や件外調査で判明した事実(以下「本件被疑事実等」という。)が会計上のルールに沿っているか否かに対して疑義を抱いた複数名の営業事務担当の訴えは、

その訴えがなされた先の M 氏、N 氏限りで止まってしまい、その上のレポートラインや他の取締役、監査役まで伝わることはなかった。多賀氏も本件被疑事実等の継続を苦にして辞めていった者がいたことは認識していたが、やはり岩本氏及び隈田氏を始めとするダイワ通信のほかの経営陣や監査役にまで共有されることはなかった。また、営業部員の中にも本件被疑事実等に対して疑義を抱いたものはいたが、これらの疑義の訴えについても同様にダイワ通信の経営陣や監査役まで伝わることはなかった。

これらの訴えは正式な内部通報制度を経由する形では一切行われていない。内部通報制度が役職員に周知徹底され、役職員の内部通報制度に対する信頼が醸成されていれば、内部通報制度が利用され、その通報内容が制度どおりにリスク管理・コンプライアンス委員会や取締役会へとエスカレーションされることで早期発見できた可能性はあると考えられる。

#### 4 認定パートナー制度の構造と本事案のビジネス上の合理性

DSS はハイクビジョンの代理店として、同社商品を一定数仕入れる必要があり、それはとりもなおさず一定数を顧客に販売していかなければならないということである。そのために、特定の顧客をパートナーとして取引条件を優遇し、その代わりに多くの商品の購入を求めることで取引量を確保するとともに、市場での流通をコントロールするという認定パートナー制度自体はビジネスモデルとして一定の合理性があるものと考えられる。しかしながら、当該ビジネスモデルは大口の顧客に大量の在庫を販売することを前提とするため、当該顧客が十分な自社倉庫を確保していない場合、預り在庫スキームの温床になりやすい構造があった。

スキーム自体の特性に目を向けると、F 在庫スキームは、単一の商品又は架空の商品が複数の会社間で繰り返し循環するという一般的な循環取引と異なり、実際の使用者である α 社以外の販売先がいる状況でのみ買戻しによる循環が生じており、実需がない状況で DSS による買戻し及び α 社への再販売は行われていないため、本質的には販売需要の先食いに近いものであった。α 社及び B 社には一定の利益が確保されており、α 社は自身としての経済合理性に基づいて取引を実行しており、資金も通常の売上取引と同様に決済されることから、一般的な循環取引のような資金繰りの破綻が生じることはなく、スキームに協力する α 社及び B 社において不満が生じにくく、通報等がなされる契機がなかった。これは、その他預り在庫スキームについても同様のことがいえる。

また、DSS は大量の預り在庫を抱えることになるが、倉庫の管理業務を委託している D 社との間では、業務委託料は仕入金額に連動する仕組みであり、預り在庫が存在することで直接的に倉庫料負担が増加することはなかった。こうした状況で預り在庫の存在が隠され、通常の決済サイトどおりに売上債権が回収されている事情も相まっ

て、外部の監査法人が当該売上取引に会計上問題があることを認識することは困難であったと考えられる。

さらに、認定パートナー制度の考え方に基づく本事案のスキームは、買戻し時にα社及びβ社に本来DSSが獲得できたであろう利益が流出するということを除けば、全ての関係者に一定の経済合理性があった。また、買戻しについても、スキーム全体としては、α社及びβ社への利益流出という問題はあるが、DSSの各営業担当及びダイワ通信のセキュリティ事業としては、スキーム外の顧客に商品を販売する必要性からDSSに自社在庫がない場合には、買戻しによって商品を確保せざるを得ないということもあり、預り在庫スキームの実行を正当化しやすい状況にあった。

## 5 マネジメントによる予算達成に向けたプレッシャー

ダイワ通信は、2022年3月期を申請期として東京証券取引所グロース（当時はマザーズ）市場へのIPOを目指していたところ、前田氏からL氏及びK氏を含むダイワ通信グループの役職員に対して、2021年10月頃、「昨日、取締役会議が開催され、修正予算が決議されました。セキュリティとして、大変恥ずべきことでした。今月から何がなんでも予算を落とすことは許されません」とのLINEを送信するなど予算の達成が必須であることが伝えられていた。

しかしながら、予算を達成することができなかったことやセキュリティ事業の高い成長可能性について十分に理解を得ることができなかったこと等からグロース市場への上場が困難となり、2022年2月頃、申請期を2023年3月期としてスタンダード市場への上場を企図することとなったが、その際には、岩本氏から前田氏に対してこの上場申請が奏功しなければ上場を目指すことは止める旨の発言がなされた。

セキュリティ事業を成長の柱として上場申請を行ってきた経緯から、同事業部を所管し、けん引してきた前田氏はIPOの実現に対しより強いプレッシャーを感じ、それまで以上に予算必達の指示を部下に行った。しかも実態とは異なる事実を告げて発破をかけるなど、その手法は部下の更なる心理的プレッシャーの利用を企図したものであった。

これに応える形でK氏、O氏及びP氏はより売上が効率的に挙げられるスキームの策定の必要性に迫られた。

そして、上場後においてもセキュリティ事業の営業部門においては前田氏から予算達成に向けた対応を強く求められていた。このように、セキュリティ事業は予算達成のプレッシャーに常にさらされており、それは必ずしも正確な情報に基づいたものではなかった。それらが組み合わさり、予算達成のためにはやむを得ない、上場を維持していくためにはやむを得ないという心理が働くことで自身の行動を正当化していた可能性がある。

すなわち、岩本氏は、予算策定は前田氏に一任しており、岩本氏からは業界平均並みの成長率を求めていた程度であると当委員会に対して説明しているが、2024年8月には、前田氏及びK氏に対して「セキュリティで上場したにも関わらずモバイルに助けてもらってる状態ならお前たちに嘘をつかれたので即退失してもらおうぞー もっと責任感を持って俺に言われる前に自分で判断しろや」「最後に約束してくれ 今後、一回でも昨対比を下回れば降格させるぞ」との社内における地位の喪失を示唆するメッセージをLINEで送っており、予算達成への焦燥感を更に助長している。

そして、前田氏は各拠点から出された予算よりも低い額を予算として設定していたとするが、その点を逆手に取り、ある拠点において予算未達が見込まれる場合、自分で申告した予算よりも更に低い予算ですら達成できないのかと迫り、予算の達成を求めていた。

さらに、セキュリティ事業部では営業人員が恒常的に不足しており、営業担当者1名当たり求められる予算は高額化する傾向にあり、そのプレッシャーはより強いものとなった。なお、前田氏に対して予算達成のプレッシャーを与えていた岩本氏において、その目的達成のために不適切な行為が行われぬか殊に注意すべきであったといえることは前記第3・9(2)記載のとおりである。

## 6 特別賞与の支給基準

業績優秀者には特別賞与が支払われており、高い業績を上げるためには預り在庫スキームを実行することが有利であることは明白であることから、α社等を担当する営業部員には当該スキームを推進するモチベーションがあったと考えられる。また、F在庫スキームはα社への顧客紹介を前提としているが、顧客紹介は在庫買戻しという形で実行されているため、α社への顧客紹介は同社の営業担当だけでなくその他営業部員（ダイワ通信を含む）によって支えられているという構造となっており、α社を担当している営業担当は他の営業部員に比べて業績を上げやすく、さらに当該スキームを推進するモチベーションが生じることになったと考えられる。

## 7 DSSの体制

DSSはダイワ通信の有価証券報告書の記載と異なり取締役会設置会社ではなく、その取締役は前田氏及びK氏の2名のみであり、業務執行において前田氏はK氏の上司であった。このようにDSSの取締役には相互の監視監督機能を果たすための前提がなかった。また、DSS内に管理部が置かれておらず、ダイワ通信の管理部に業務委託しており、専属的にDSSの業務体制を見る者がいなかった。さらに、モバイル事業とセキュリティ事業は事業形態が全く異なるため事業部間での人事ローテーションが組ま

れることはなく、配属の固定化が進んだ結果、事業部間の情報交換が進まず、事業部内の文化に染まっていない者による預り在庫スキーム等の問題の検証が行われることもなかった。

## 8 業務プロセス統制の脆弱性

管理部は、経理としての記帳業務や滞留債権管理こそ行っているが、DSS における売上の適正性を確保する機能は主に同社の営業事務が担っている。しかしながら、その名称が表すように営業事務は営業のサポート部門のような位置づけとなっている。そうした中で、営業事務に対して営業が行っている行為の抜本的な改善を求めるには管理部門の後ろ盾が不可欠であるところ、営業事務のレポートラインに管理部はなかった。こうした管理部の目が十分に行き届かない状況下で、営業部門の独走を、営業事務は事実上その下位者であることも相まって、牽制機能を発揮できず止めることができなかった。

## 9 ルール遵守のモニタリングの弱さ

管理部は、売上計上に関して、未出荷売上、預り売上、未検収売上などを禁止する通達等を直接又は間接に発出していたが、そのルールが遵守されていることをモニタリングする仕組みがなかった。

この点、後記 11 のとおり、管理部は預り在庫スキームを認識するに至ったのではあるが、そもそもルール遵守のモニタリングが機能していれば、早期に問題を発見し、是正できていた可能性もあると考えられる。

このほか、月ずれ請求については過去に禁止されていながら、結果的には恒常的に行われていた実態があり、管理部の指示により全面的に禁止されるまで時間を要したことが認められるところ、月ずれ請求のための社内承認プロセスが存在したが、その中に管理部が含まれていなかった。そのため、当該社内承認プロセスに管理部が関与するなどのモニタリングの仕組みがあれば、月ずれ請求に関してもより早期に是正できていた可能性があったと認められる。

## 10 内部監査の機能不全

内部監査担当の M 氏は 2022 年 6 月の時点で、預り在庫スキームの端緒を掴み、その後金額的な重要性も把握するに至ったにもかかわらず、K 氏などの一部の営業部門の役職者にその解消を指示するのみであり、内部監査のレポートラインである岩本氏や内部監査担当として連携すべき監査役及び監査法人に対してこれを意図的に報告し

なかった。

M氏は管理部長である多賀氏に対しては、自身が把握した事実を報告したがそれ以上に多賀氏に行動を求めることはせず、多賀氏以外の管理部門に対しては、ある程度の実績を説明するものの、預り在庫スキームへの対応は自身が担当するものとして与かる形をとり、当該管理部門には是正対応を求めなかったばかりでなく<sup>18</sup>、その後の状況を伝えることもしなかった。

このようにM氏が預り在庫スキームの解消に積極的に対応しなかった理由としては、同氏はIPO準備のプロジェクトチームの中心を担っていたことなどから、監査の実効性を失わせてでも業績に大きな影響を与えない形で少しずつ預り在庫を解消させていく<sup>19</sup>ことで事態の沈静化を図りたいという動機を挙げることができる。そのため、預り在庫スキームによる不適切な売上計上の修正が入ることにより結果として予算の達成等の成果が失われることを避け、また、監査法人からの指摘もなされないよう対応していたと考えられる。

## 1.1 発見回避行為等を行う者間の連携及び内部監査部門の寄与

監査法人対応を行う者は、皆少なからず預り在庫スキームを把握しており、監査法人に対する発見回避のために連携していた。

営業部門ではK氏が空箱の送付や預り在庫の監査前の移動を行う一方、M氏はそのことに気付いてもあえてそのことを他の者に伝えないという形で実質的に連携がなされていた。

また、M氏は管理部門の気付き事項（C社の請求書に記載されたDSSの略式型番の存在等）について管理部長に報告が行われる前に相談を受け、証憑の形式を整えるという形での解決を図り、監査法人が預り在庫を発見することを回避する行為の実効性を更に高めることに寄与した。

このほかにも、M氏はA社やB社などのα社が監査法人のサンプリングテストの対象となった場合には注意するように管理部門に指示するなどしていた。その結果、管理部門は本件被疑事実等を推知される事象は管理部として監査法人に対して隠すものであると認識し<sup>20</sup>、最終的にはH社からの請求書におけるDSSの略式型番の記載の修正

<sup>18</sup> M氏は、多賀氏を除く管理部門に対して本件被疑事実の解決を自身が与かる形とした目的は、当該管理部門による本件被疑事実の是正活動を防ぐことではなく、当該管理部門を巻き込んで責任を負わせることを避けるためであったと述べている。しかし、結局預り在庫スキームが継続する中で、M氏はC社やH社からのDSSの略式型番の記載のある請求書の対処を行う場面では当該管理部門に営業担当者等への連絡を任せるなどの行動に至っており、その言動に一貫性はないことを指摘しておく。

<sup>19</sup> 預り在庫を減らしていくということは、その分α社への新規売上取引が減少していくことが想定されるため、α社以外への売上増加をα社への売上減少と相殺することで業績全体への影響を小さく見せるということである。

<sup>20</sup> 当委員会から管理部門に対して認識していた不適切な行為又はその可能性のある行為を質問したとこ

を営業に求めるなど、自主的に発見回避に向けて動くに至っている。

---

ろ、C社・H社の請求書の件以外にも、期末にA社やB社に多額の売上計上があることの不自然さ、FFのバーター取引、空箱の送付などについても言及があった。

## 第8 再発防止策

### 1 再発防止策の基本的指針

前記第3及び第4で認定したとおり、本件被疑事実等は、いずれもダイワ通信の役員及びそれに準ずる地位の者が、ある者は主導し、ある者はその発見回避行為等を主導し、ある者はそれらについて黙認するという形でその実行と継続に関与し、また、監査役及び監査法人の知るところとなることを防止している。

すなわち、ダイワ通信グループ内ではマネジメントオーバーライドにも似た状況が常態化していたといわざるを得ず、ガバナンス体制や内部統制の見直しのみで解決を図ることはできない。今まで培われてきたダイワ通信グループ全体の規範意識等、「ダイワ通信グループにとっての当たり前」を根底から見直し、問題点を挙げて改善を図り、その浸透具合を検証して再度見直しを図るといふ、いわゆるPDCAサイクルの絶え間ない実施が要請される。

当委員会は、再発防止に当たっては人員もコストも時間も要する上に、絶対に再発を防止するという強い意志を持った粘り強い取り組みが必要であることは理解しつつも、ダイワ通信グループの再生を信じ以下の再発防止策を提言する。

### 2 具体的な再発防止策

#### (1) 本件の検証、その結果を踏まえたルール遵守の重要性の再徹底

積極、消極を問わず、本件被疑事実等への関与が認められた者につき、なぜその実行、継続又は発見回避に加担することになったのか、その検証を行うことがまず求められる。本件被疑事実等への関与者はその立場や職責も様々であり、その動機、加担を可能ならしめたのはルールの不備なのか、規範意識の希薄化なのか、それとも全く異なる理由なのか、それも人それぞれであろう。精緻な検証を求めたい。

営利企業である以上、営業活動を行い、利潤を上げることが求められるが、それはあくまでもルール遵守が前提となっている。特に、株主を始めとするステークホルダーを数多く有する上場企業においてはその徹底が求められる。いわゆる3ラインモデルにおける第1線、第2線、第3線を担う全ての者に対しては勿論のこと、それを統括する役員に対してはより一層その意識が要請される。検証結果を踏まえ、ダイワ通信グループに足りないものを真摯に検討した上で、検討結果を活かす形で改めてルール遵守の重要性を全役職員において共有する場を1回限りではなく、継続的に設けることが要請される。

#### (2) 代表取締役による意思表示

ルール遵守の重要性は頭では理解していても、組織風土の緩みが生じるとその中

で時として遵守への思いが揺らいでしまうこともあり得る。組織風土の緩みを防止し、役職員の行動規範の最後の拠り所となるべく、代表取締役がルールを遵守しない利潤は追求しないむしろ不要である、ルールを遵守しない役職員については厳しい態度で臨むことをダイワ通信グループ全体に発信する必要がある。これも1回限りではなく、継続的な発信が要請される。

### (3) ルールの徹底を図る場の定例化（特に第1線に対し）

上場企業が遵守すべきルールは多岐にわたり、複雑化しているため、その内容を互いに理解すべき場を設けることが有効である。特に、第1線を担う営業部門、そして営業事務においてルール違反を明確に認識する機会があれば、本件被疑事実等の実施を思いとどまる、又は実施後であっても速やかに中断し長期にわたる実行を防止し得た可能性がある。前記のとおりルールは多岐にわたるため全ての理解を一度に求めることは現実的ではないかもしれないが、優先順位を付けるなどして特に第1線への浸透を意識した規範意識の醸成が必要である。人員の入替え等は絶えず行われること、規範意識の醸成は一朝一夕で成るものではないことに鑑みれば、これも1回限りではなく、定例的に実施することが要請される。

### (4) ルール違反かが明確でない場合に相談を行うこと、それに応えることの徹底

前記(3)のとおり、上場会社が遵守すべきルールは多岐にわたり、複雑化しているため、自分一人の判断ではルール違反かどうかは明確に判断できない場面も多い。そのようなときにグレーであれば問題ないといった安易な判断に及ばないよう、ルールに沿った運用等であるかが明確でない場合には上司や管理部に相談することを徹底する必要がある（預り在庫スキームも会計基準に対する適合性を適時に検討し、会計基準の求める要件を充足するスキームを構築できていれば、適切な処理であると判断される可能性があった。）。この運用の実効性を担保するためには、管理部においてルール違反を看過、黙認せず、許されないことは厳然とその旨回答しつつも、管理部の者を承認決裁プロセスに組み入れる等、ルール違反が生じないための対応策の有無を共に検討していく姿勢を示すことが求められ、後記(7)にも記載するが、今後の管理部の役割は特に重大である。

### (5) ルール遵守への姿勢を人事評価項目等に追加

DSSの営業担当者への人事評価項目や賞与査定項目にはルール遵守の姿勢に関する事項が含まれていなかった。ダイワ通信グループとしてルール遵守を最重要視する姿勢を示す上でも、かかる事項を人事評価等の中に組み込み、営業担当者の意識づけの機会とすることが要請される。

## (6) 情報収集体制の拡充

ダイワ通信グループの役職員が、ルール違反行為又はその疑義がある行為を発見した際には、その情報が確実に経営陣、監査役等に行き渡るように情報収集体制の拡充が要請される。例えば以下のような方策が考えられる。

### ア 役職員向けアンケートの定例実施

本調査にて実施した役職員向けアンケートにおいても本件被疑事実等の存在を窺わせる情報提供は相当数寄せられたことに鑑みれば、役職員の問題意識を吸い上げる手段として定期的にこのようなアンケートを実施することが考えられる。実施する場合、回答者の萎縮などを防止するため、社内で回答を見る者を限定する、回答内容を検討・分析する者を外部に委託するなどの工夫が求められる。

### イ 内部通報制度の周知、運用の検証

本件被疑事実等の徴表に気付いた者の中でダイワ通信グループにおいて設けられている内部通報制度の活用を検討した者はいなかった。そもそも役職員に対する内部通報制度の周知が十分でなかった可能性が認められ、その制度運用（外部窓口も設けられていることや通報者の保護の徹底が図られていることなど）と共に、内部通報制度の存在を周知し、積極的な利用を訴える必要がある。また、定期的に運用の見直しを行い、運用面で不備はなかったか、そもそも通報件数が0件であればその理由を検証しないままでよいのか、といった検討をすることも要請される。

### ウ 内部通報制度の拡充

本件被疑事実等の実行を可能ならしめていた要因の一つとして、DSSと密な関係にある取引先の一部が、経済的な負担にもかかわらずDSS等との取引の継続のためにはやむを得ない、という思いでDSSの要請に応じていた実態によるところが少なくない。内部通報制度につき、取引先も通報の主体に加えることでより広範にタイムリーに情報収集を行うことが可能となる。

## (7) 管理部の体制の見直しと拡充

### ア 管理部のあり方の見直し

本件において管理部は残念ながら第2線としての役割を十分に果たしたとは言い難い。前記(1)で記載した検証結果も踏まえ、今後の管理部のあり方の検討が求められる。

### イ 管理部の役割の拡充と意識変化及び人員の拡充

ダイワ通信グループの管理部は経理的な役割を担うことが主であり、入金管理や決済業務の割合が多かった。今後は管理部においても受け身ではなく、積極的に営業のあり方を検証していく姿勢も求められる。具体的には、営業のあり方を決める重要な会議に参加してビジネスモデルを営業担当者とともに検討し、考え得るリスクやリスク回避・コントロールの方策の提言など、営業担当者と一体となってルール違反

のないビジネススキームを構築する役割を担うことが考えられる。

そのためには、管理部の役割の拡充と管理部内の意識の変化を促すこと、さらにはかかる追加された役割に耐え得るだけの人員の拡充が求められる。特に、ダイワ通信はセキュリティ機器の製造工場を新設し、今後はメーカーとしての色合いを強めて更なる成長を志向する方針であり、管理部に期待される役割は益々増えていくことを意識されたい。

## (8) DSS の体制の見直し

### ア DSS のガバナンス体制の見直し

DSS は取締役会設置会社として取締役会を構成するメンバー相互が監視監督を行うことが想定されていたが、実際は取締役会非設置会社であり、しかも実際の業務において ████████ K 氏は代表取締役の前田氏の部下に当たる関係であり、K 氏が前田氏の監視監督を行うことは期待し難かった。取締役会設置会社に組織変更を行うことが適切かどうかは議論の余地があるが、少なくとも代表取締役の指揮命令下にはない者を取締役として置くなどして、代表取締役への監視監督機能が働く体制を構築する必要がある。

### イ 営業統括の行動検証とルール遵守意識の浸透

本件において営業統括の役割を担う者も残念ながらその役割を十分に果たしたとは言い難い。やはり前記(1)で記載した検証結果も踏まえ、今後営業統括を担う者にルール遵守の意識を根付かせるために何が必要かの検討が求められる。

### ウ DSS の管理体制の見直し

DSS には独自の管理部が存在せず、ダイワ通信の管理部がその管理を担っていた。前記(7)イに記載したダイワ通信の管理部の役割の拡充と意識変化及び人員の拡充を推進する中で、DSS の管理を担う体制は従前どおりで必要十分であるかも併せて検証される必要がある。その中で、売上の入力、在庫発注など、預り在庫スキームの一部を直接的に担っていた営業事務の位置付けの変更を検討する選択肢もあり得よう。

## (9) 内部監査機能及び監査役機能の強化

### ア 経営企画機能との分離

ダイワ通信グループの内部監査を担っていた M 氏は、ダイワ通信の IPO を主導する役割も担っていた。この結果、預り在庫スキームはダイワ通信グループにおけるルールの遵守とルールには違反しているが IPO 実現においては有効な販売手法である、という板挟みの状況の中で内部監査担当としては不適切な判断を行うに至っている。このような相反する要請の中で悩むことのないよう、今後ダイワ通信グループの内部監査を担う者は、組織上独立した位置付けとする必要がある。

## イ 内部監査体制の拡充

ダイワ通信グループの内部監査は全て M 氏のみで実施されている。ここでも前記(1)で記載した検証結果も踏まえ、内部監査が十分に機能しなかった要因の検討が求められる。また、ダイワ通信グループの営業所等は全国にまたがっていることも加え、その業務もモバイル事業、セキュリティ事業及び機器の施工工事事業と多岐にわたっており、今後も 1 名のみで実効的な監査を行うことは期待し難い。そこで、ダイワ通信グループの規模を踏まえた人員の拡充等が必要であると考えられる。

## ウ 監査役による独自の監査とスタッフの設置

現在監査役は規程のチェックや決裁が規程どおりに実施されているかのチェックなどに注力しているとのことであるが、本件被疑事実等が認められたことを踏まえ、監査項目の見直しを実施すべきである。また、内部監査担当による実地監査と監査役による実地監査は別観点で別の機会にそれぞれを実施するなど、役割分担を意識した監査役独自の監査が要請される。監査の実効性確保のため、監査役のもとに補助スタッフを置くことも選択肢である。

## (10) リスクの検証等を担う会議体の運用の見直し

ダイワ通信グループにおけるルール違反を含むリスクの検証を行う第 1 次的な会議体はリスク・コンプライアンス委員会であるが、その構成員は岩本氏を除き執行役員会と同一であり、営業目線の検討に傾斜してしまう可能性がある。従前の運用の適切性を見直すとともに、例えばメンバーに社外取締役又は社外監査役を含めるなどして、執行役員会とは別の観点を含めるなどの検証を行う必要がある。

## (11) 社外からの人材の受入れ（暫定的措置として）

前記(1)から(10)までの検討及び実施に際して時間を要することは当然であることに加え、ダイワ通信グループにおいてはその実行を担う人員も不足していることは否めない。特に、管理部門や内部監査部門を担う者が不足しており、その拡充を速やかに行うことも容易ではないと思われることが、今回の再発防止策の実行を難しくしている。

幸い、社外取締役からは自身が代表取締役を務めるグループ会社からの人員の派遣なども検討できるとの発言を得ている。暫定的な措置として、このような申し出も踏まえた、外部人材の受入れと確保が必要である。

## 第9 結語

本件被疑事実を構成する預り在庫スキームは、それ自体が全く許容されない訳ではない。前記第7・1に記載したとおり、むしろ一定の合理性さえ認められるものであって、会計基準の求める売上計上要件を充足する形で取引のやり方を改善し運用していれば、会計上不正であるとの評価を受けない可能性も十分にあった。

しかし、ダイワ通信グループは動かなかつた。その後も行動を正す機会は少なからずあったのにそれも活かさなかつた。その原因は既に前記第7で詳細に論じたところなのでここでは繰り返さない。

結語に際し指摘しておきたいのは、ダイワ通信グループにおいてはいつからか上場企業としての矜持や覚悟が欠如していたのではないか、という懸念である。預り在庫スキームはグレーかもしれないがクロではない、誰に迷惑をかけている訳でもない、そんな視野を狭めた中での思い込みがステークホルダーに支えていただいているという謙虚さを失わせ、例えば、従業員が感じていた預り在庫スキームの発覚を防止する作業の片棒を担ぐやるせなさ、是正を訴えても全てかき消されてしまう虚しさ、声を上げた者がかえって不利益を受ける無力感に対する無頓着となり、取引先が感じていたダイワ通信グループから寄せられる時として不合理とも思える要求に応えた後の徒労感に対する想像力の欠如となり、既にステークホルダーの心は離れつつあったことに気付けないまま、危機感のない企業活動に繋がっていたのではないか。当委員会も本調査を進める中でダイワ通信グループ全体に通じる危機感のなさを度々感じ取り、違和感を覚えていたことを付言する。

ダイワ通信の経営陣においては、なぜ十分な検討を経ないまま預り在庫スキームが生まれ、実行され、その発見を妨げるような行動までがとられるようになってしまったのか、どうしてステークホルダーの気持ちから乖離した行動をとるに至ったのか、その検証を謙虚に、危機感を持って行い、「新生ダイワ通信グループ」のあるべき姿を探ってもらいたい。

あえて言うまでもないが、証券市場に上場するという事は、いわば公人になることであり、また、日本の企業のありようを国内外に示すメンバーの一員になるということである。営利企業として、ステークホルダーの期待に応え得る成長を示し、それに向かって邁進することは当然求められるが、それはあくまでも上場企業が遵守すべきルールに則った形での成長を前提とする。ステークホルダーの信頼を揺るがすような企業活動は許されないし、また、一度疑念が生じた際には徹底した説明責任を果たすことが求められる。今般の第三者委員会の設置はその過程の一つにすぎず、これで終わりではない。今後もダイワ通信グループが上場企業として相応しい姿を示し続けることができるかはステークホルダーとの絶え間ない対話、検証を通じて説明責任を果たしていく矜持と覚悟次第である。

上場を続けるのであれば、今後は全社を挙げてそれに相応しい矜持と覚悟を見せ続けてほしい。それがこれからのダイワ通信グループを担う経営陣や従業員の行動指針となる。

当委員会の構成員全員が「新生ダイワ通信グループ」、そして未来のダイワ通信グループを担うあらゆる者に対し送る、叱咤激励の言葉である。

以 上



氏名	主な役職等	回数	実施日
前田氏	常務取締役 (ダイワ通信)、代表取締役 (DSS)	1	3月26日
		2	4月7日
K氏		1	2月10日
		2	2月27日
		3	3月10日
		4	3月28日
		5	4月1日
		6	4月4日
O氏		1	2月14日
		2	3月7日
P氏		1	2月20日
		2	3月21日
Q氏		1	2月25日
R氏		1	2月13日
		2	3月7日
		1	2月19日
		1	2月25日
		2	3月21日
		3	4月4日
		1	2月26日
		1	3月5日
		1	2月25日
		2	3月24日
		3	4月7日
		1	3月4日
		1	3月4日
		1	3月14日
		2	4月15日
	F社	1	3月17日
	B社	1	3月17日
	G社	1	3月17日
	D社	1	3月18日
	C社	1	3月18日



## 別紙2：デジタル・フォレンジック調査の概要

### 1 調査目的

当委員会の委託を受けた foxcale は、本件被疑事実の調査及び件外調査の実施を補助するため、デジタル・フォレンジック調査を行った。

### 2 調査手法

#### (1) 電子データの保全

ダイワ通信グループは役職員に対して PC を貸与しており、一部の役職員に対してスマートフォン及びタブレットを貸与している。foxcale は調査対象者にダイワ通信グループが貸与しているデバイスを保全した。また、一部の調査対象者については、業務目的で私用デバイスを利用していることから、調査対象者の同意のもとで個人利用のスマートフォンを保全した<sup>1</sup>。なお、当委員会は、ダイワ通信が当委員会設置前に社内調査を行う中で保全したデータも引き継ぎ、調査対象としている。

調査対象者ごとに保全又は受領したデバイスは以下のとおりであり、個人利用と記載されていないデバイスは、ダイワ通信グループより業務上貸与されたものである。

No.	対象者	保全対象	手続
1	岩本氏 <sup>2</sup>	デスクトップ PC	foxcale が保全
		個人利用のスマートフォン	foxcale が保全
2	隈田氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		個人利用のスマートフォン	foxcale が保全
3	前田氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		ラップトップ PC	foxcale が保全
		デスクトップ PC	foxcale が保全
		個人利用のスマートフォン	foxcale が保全
		タブレット	foxcale が保全
4	多賀氏	デスクトップ PC	foxcale が保全
		ラップトップ PC	foxcale が保全
		個人利用のスマートフォン	foxcale が保全

<sup>1</sup> ダイワ通信グループはグループ独自のチャットシステムは導入していないが、調査対象となった者は個人の LINE アカウントを業務に利用しており、チャットデータはモバイルデバイスから保全した。

<sup>2</sup> 岩本氏の保全対象に係る保全手続は、当委員会がダイワ通信に対応を依頼していたスケジュールどおりに実行することはできなかったが、当該保全対象に関してデータが消去されていたなどその後のデジタル・フォレンジック調査に支障を来す事象は見受けられなかった。

		タブレット	foxcale が保全
5	L氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
6	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
7	K氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
8	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
9	R氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
10	P氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
11	Q氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
12	■	デスクトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
13	N氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		個人利用のスマートフォン	foxcale が保全
14	M氏	ラップトップ PC	foxcale が保全
		個人利用のスマートフォン	foxcale が保全
15	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
16	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
17	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
18	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
19	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		デスクトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
20	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
21	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
22	■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全

23	■■■■■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
24	■■■■■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
25	■■■■■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全
26	■■■■■	ラップトップ PC	foxcale が保全
		スマートフォン	foxcale が保全

なお、ダイワ通信グループはメールシステムとして Outlook を利用しているが、Outlook のメールデータは端末に保存され、メールサーバーには送受信した日から起算して 14 日間しか残らない仕組みとなっている。また、Outlook データの削除データはメールサーバーには保存されない設定となっていることから、メールサーバーのデータは保全対象としないものとした。

## (2) メールデータ及びドキュメントデータの調査

PC から保全されたメールデータ及びドキュメントデータは、専用ソフトウェアにてデータベース化処理を施した上で、調査用レビュープラットフォームである「foxcope-DI」へのアップロード作業を行った。

「foxcope-DI」にアップロードしたデータに対して、当委員会が設定したキーワード等を用いて絞り込みを行い、その結果得られたデータのレビューを行った。

レビュー数については以下のとおりである。

No.	レビュー対象データ	レビュー数
1	メールデータ及びドキュメントデータ	44,498
	合計	44,498

レビュー体制については、当委員会が策定したレビュープロトコル（レビューア向け指示書）に従って、foxcale による一次レビューを実施した。一次レビューにおいて重要と判断されたデータ 1,150 件を対象として、当委員会による二次レビューを実施した。当委員会による二次レビューの結果、詳細検討が必要とされたデータ（376 件）については、当委員会によりヒアリング等の追加調査が行われた。また、当委員会による追加調査の結果として、更なる電子データの調査が必要となった場合には、当委員会からの依頼を受け、foxcale による特定のコミュニケーションデータ又はドキュメントデータの調査を個別に実施した。

### (3) モバイルデバイス内のデータの調査

スマートフォン及びタブレット内のデータについては、チャットデータを抽出し、Excel ファイルのシートにコピーした上で、foxcale による一次レビューを実施した。一部の対象者はチャットデータが膨大な量であったため、調査用レビュープラットフォームである「foxcope-DI」へのアップロード作業を行い、「foxcope-DI」にアップロードしたデータに対して、当委員会が設定したキーワード等を用いて絞り込みを行い、その結果得られたデータのレビューを行った。

レビュー数については以下のとおりである。

No.	レビュー対象データ	レビュー数
1	モバイルデバイスのチャットデータ	34,477
	合計	34,477

レビュー体制については、当委員会が策定したレビュープロトコル（レビューア向け指示書）に従って、foxcale による一次レビューを実施した。一次レビューにおいて重要と判断されたデータ 252 件を対象として、当委員会による二次レビューを実施した。当委員会による二次レビューの結果、詳細検討が必要とされたデータ（252 件）については、当委員会によりヒアリング等の追加調査が行われた。また、当委員会による追加調査の結果として、更なる電子データの調査が必要となった場合には、当委員会からの依頼を受け、foxcale による特定のコミュニケーションデータの調査を個別に実施した。

以上