平成 26 年３月 13 日

各　位

会 社 名　　東テク株式会社
代表者名　　代表取締役社長　長尾　克己
（ＪＡＳＤＡＱ・コード９９６０ ）
問合せ先　　取締役常務執行役員
管理本部長　　中溝　敏郎
（TEL．03-3242-3229）

調査委員会の報告書受領に関するお知らせ

当社は、平成 26 年２月 17 日付「調査委員会の設置に関するお知らせ」においてお知らせいたしましたとおり、不適切な会計処理が行われていた可能性につき、調査を厳格に行うことを目的として、当社と利害関係を有しない外部の専門家を含む「調査委員会」を設置し、事実関係等の調査分析を進めてまいりました。本日付で、調査委員会から調査報告書を受領いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．調査委員会からの調査報告書の内容

報告書の内容は、添付資料「調査報告書」をご覧下さい。

２．今後の当社の対応

（１）過年度決算書類の訂正

調査委員会の報告において認定された事実関係等により、以下のとおり過年度の有価証券報告書、四半期報告書並びに決算短信の一部を訂正することとし、会計監査人の監査を受けた後、平成 26 年３月 14 日までに訂正報告書等を提出もしくは開示する予定です。

なお、訂正による過年度業績への影響額につきましては、会計監査手続が完了しておりませんが、別紙「訂正による過年度業績への影響」を添付しましたのでご参照下さい。

① 訂正する有価証券報告書等

第 54 期　有価証券報告書（自　平成 20 年４月１日　至　平成 21 年３月 31 日）
第 55 期　有価証券報告書（自　平成 21 年４月１日　至　平成 22 年３月 31 日）
第 56 期　有価証券報告書（自　平成 22 年４月１日　至　平成 23 年３月 31 日）
第 56 期　各四半期報告書
第 57 期　有価証券報告書（自　平成 23 年４月１日　至　平成 24 年３月 31 日）
第 57 期　各四半期報告書
第 58 期　有価証券報告書（自　平成 24 年４月１日　至　平成 25 年３月 31 日）
第 58 期　各四半期報告書
第 59 期　第１四半期報告書および第２四半期報告書

② 訂正する決算短信等

平成21年３月期　決算短信（自　平成20年４月１日　至　平成21年３月31日）
平成22年３月期　決算短信（自　平成21年４月１日　至　平成22年３月31日）
平成23年３月期　決算短信（自　平成22年４月１日　至　平成23年３月31日）
平成23年３月期　各四半期決算短信
平成24年３月期　決算短信（自　平成23年４月１日　至　平成24年３月31日）
平成24年３月期　各四半期決算短信
平成25年３月期　決算短信（自　平成24年４月１日　至　平成25年３月31日）
平成25年３月期　各四半期決算短信
平成26年３月期　各四半期決算短信

（２）第59期第３四半期報告書の提出

第59期第３四半期報告書（自　平成25年10月１日　至　平成25年12月31日）につきましては、平成26年３月14日までに提出する予定です。

（３）過年度内部統制報告書の訂正

上記（１）に伴い以下のとおり過年度の内部統制報告書を訂正することとし、平成26年３月14日までに提出する予定です。提出次第速やかにお知らせいたします。

訂正する内部統制報告書

第54期　内部統制報告書（自　平成20年４月１日　至　平成21年３月31日）
第55期　内部統制報告書（自　平成21年４月１日　至　平成22年３月31日）
第56期　内部統制報告書（自　平成22年４月１日　至　平成23年３月31日）
第57期　内部統制報告書（自　平成23年４月１日　至　平成24年３月31日）
第58期　内部統制報告書（自　平成24年４月１日　至　平成25年３月31日）

（４）再発防止策について

当社は、調査委員会の調査報告書において指摘された事項及び再発防止のための提言に沿って改善に取り組み、必要な措置を講じていく所存です。
再発防止策の内容につきましては、決まり次第速やかにお知らせいたします。

当社は、この度の不適切な会計処理を未然に防止することができず、過年度決算の訂正や本年度第３四半期報告書の提出期限の延長等、株主及び取引先をはじめ関係者の皆様に多大なご迷惑とご心配をお掛けいたしますことを深くお詫び申し上げます。今後は、コンプライアンスを徹底し、当社の全役職員が一丸となって内部統制の再構築と信頼回復等に取り組む所存でございます。何卒ご理解いただき倍旧のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以　上

平成 26 年３月 13 日
東テク株式会社

（別紙） 訂正による過年度業績への影響

１．第 54 期（平成 21 年３月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成 21 年３月期 通　　期	売　上　高	59,873	59,873	－
	営 業 利 益	1,844	2,006	162
	経 常 利 益	1,666	1,661	△5
	当 期 純 利 益	584	517	△67
	総　資　産	40,784	40,796	11
	純　資　産	11,593	11,438	△154

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではありません。

２．第 55 期（平成 22 年３月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成 22 年３月期 通　　期	売　上　高	53,704	53,704	－
	営 業 利 益	1,175	1,332	156
	経 常 利 益	1,444	1,439	△5
	当 期 純 利 益	596	525	△70
	総　資　産	39,873	39,890	16
	純　資　産	12,294	12,069	△225

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではありません。

３．第56期（平成23年３月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成23年３月期 第１四半期	売　上　高	9,771	9,771	－
	営業利益	△642	△621	20
	経常利益	△666	△666	△0
	四半期純利益	△485	△499	△14
	総　資　産	36,820	36,838	17
	純　資　産	11,394	11,154	△239
平成23年３月期 第２四半期 累計期間	売　上　高	23,284	23,284	－
	営業利益	102	156	53
	経常利益	161	159	△1
	四半期純利益	△24	△51	△27
	総　資　産	36,382	36,401	18
	純　資　産	11,814	11,561	△252
平成23年３月期 第３四半期 累計期間	売　上　高	35,440	35,440	－
	営業利益	△145	△60	84
	経常利益	5	2	△2
	四半期純利益	△156	△199	△43
	総　資　産	37,255	37,275	20
	純　資　産	11,703	11,435	△268
平成23年３月期 通期	売　上　高	51,873	51,873	－
	営業利益	753	865	112
	経常利益	958	954	△3
	当期純利益	328	272	△55
	総　資　産	38,233	38,254	21
	純　資　産	12,193	11,913	△280

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではありません。

４．第57期（平成24年３月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成24年３月期 第１四半期	売　上　高	9,974	9,974	－
	営業利益	△505	△480	24
	経常利益	△472	△473	△0
	四半期純利益	△300	△313	△12
	総　資　産	36,701	36,723	21
	純　資　産	11,756	11,463	△293
平成24年３月期 第２四半期 累計期間	売　上　高	25,239	25,239	－
	営業利益	173	219	46
	経常利益	228	226	△1
	四半期純利益	67	42	△24
	総　資　産	37,722	37,745	22
	純　資　産	12,016	11,711	△305
平成24年３月期 第３四半期 累計期間	売　上　高	39,926	39,926	－
	営業利益	242	322	80
	経常利益	341	338	△2
	四半期純利益	41	1	△40
	総　資　産	40,501	40,523	22
	純　資　産	11,934	11,613	△321
平成24年３月期 通期	売　上　高	60,203	60,203	－
	営業利益	1,276	1,392	116
	経常利益	1,447	1,443	△3
	当期純利益	584	530	△54
	総　資　産	44,806	44,829	23
	純　資　産	12,633	12,298	△334

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではありません。

５．第58期（平成25年３月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成25年３月期 第１四半期	売上高	13,318	13,318	－
	営業利益	△26	△0	26
	経常利益	48	48	△0
	四半期純利益	9	△4	△14
	総資産	42,748	42,772	24
	純資産	12,431	12,082	△348
平成25年３月期 第２四半期 累計期間	売上高	30,474	30,474	－
	営業利益	659	727	67
	経常利益	823	821	△2
	四半期純利益	461	433	△27
	総資産	41,732	41,758	25
	純資産	12,873	12,511	△362
平成25年３月期 第３四半期 累計期間	売上高	46,268	46,268	－
	営業利益	916	1,015	98
	経常利益	1,153	1,151	△2
	四半期純利益	529	486	△42
	総資産	44,207	44,234	26
	純資産	13,183	12,806	△377
平成25年３月期 通期	売上高	66,562	66,562	－
	営業利益	1,947	2,067	120
	経常利益	2,237	2,233	△3
	当期純利益	1,151	1,097	△54
	総資産	46,199	46,226	27
	純資産	14,203	13,814	△388

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではありません。

６．第59期（平成26年３月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成26年３月期 第１四半期	売上高	12,351	12,351	－
	営業利益	△296	△277	19
	経常利益	△180	△180	0
	四半期純利益	△124	△132	△7
	総資産	42,220	42,249	28
	純資産	14,107	13,711	△396
平成26年３月期 第２四半期 累計期間	売上高	30,287	30,287	－
	営業利益	645	681	36
	経常利益	830	830	0
	四半期純利益	430	416	△14
	総資産	43,815	43,845	30
	純資産	15,016	14,613	△402
平成26年３月期 第３四半期 累計期間	売上高	46,732	46,732	－
	営業利益	923	968	45
	経常利益	1,197	1,198	0
	四半期純利益	652	309	△342
	総資産	47,915	47,947	31
	純資産	15,410	14,678	△731

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではありません。

東テク株式会社　御中

調　査　報　告　書

平成 26 年 3 月 13 日

調　　査　　委　　員　　会

委員長　　市　川　　勝

委　員　　大　橋　　和　宏

同　　宮　下　　正　彦

同　　白　井　　勝　己

同　　小　松　　亮　一

第１　当委員会の概要

１　設置に至る経緯

東テク株式会社（以下「東テク」という。）は、平成 26 年 2 月上旬に、同社に対する税務調査の過程において、東京国税局の指摘より、社員の一部が不適切な外注費の処理を行っていた可能性がある旨の指摘を受け、これを端緒として社内調査を進めたところ、水増し仕入発注又は架空の仕入発注及びルームエアコンの無断での転売等の不正取引の事実を把握するに至った。

これを受け、東テクは、より厳格に上記不正取引の事実関係の詳細及び経緯等の調査を行うとともに、平成 26 年 2 月 17 日、調査の客観性及び信頼性を高めるため、当社と利害関係を有しない外部の専門家を含む当委員会を新たに設置した。

２　当委員会の目的

当委員会は、東テクの依頼を受け、税務調査及び社内調査を端緒として当委員会が把握するに至った一部社員による不正取引について、以下の目的で、当委員会による調査（以下「本調査」という。）を行った。本報告書は、かかる本調査の結果について報告を行うものである。

① 本件の事象に関する事実関係の認定、発生原因及び問題点の調査分析並びに修正を要する会計処理の適正性・妥当性に関する検討
② 本件の事象に関する内部統制、コンプライアンス、及びガバナンス上の問題点の調査分析
③ 判明した原因に基づいた再発防止策の提言

３　当委員会の構成

委員長	市川　勝	東テク　常勤監査役[1]
委員	大橋和宏	東テク　内部監査室長[2]
委員	宮下正彦	TMI 総合法律事務所　弁護士
委員	白井勝己	TMI 総合法律事務所　弁護士
委員	小松亮一	優成監査法人　公認会計士

(注)本調査は、当委員会の委員のほか、8 名の者[3]を補助者として実施された。

[1] 市川委員長は、東テクにおいて、発注権限を有する地位を有したことはない。
[2] 大橋委員は、東テクにおいて、発注権限を有する地位を有したことはない。

第２　調査の概要

１　調査の期間

平成 26 年 2 月 17 日から同年 3 月 13 日まで

２　調査方法

(1)　調査資料及び調査方法等

当委員会が本調査において調査及び分析した資料は、以下のとおりである。

① 東京国税局の税務調査により得られた資料
② 東テクの内部調査により得られた資料
③ 後述する確認書徴収対象者から徴収した東テク社長宛の確認書
④ 後述するヒアリング実施対象者からのヒアリングで得られた資料及び当該ヒアリング実施対象者から徴収した東テク社長宛の確認書[4]
⑤ 組織図、社内規程
⑥ その他関連資料

なお、平成 26 年 3 月 13 日現在における上記③の確認書の回収状況は、以下のとおりである。

	提出すべき者（名）	提出した者（名）	回収率（%）
不正取引に関与したと疑われる社員	111	111	100.0
不正取引に関与したと疑われる仕入業者	53	46	86.8
不正取引に関与していない社員	540	540	100.0
不正取引に関与していない仕入業者	425	403	94.8

(注)「不正取引に関与していない社員」及び「不正取引に関与していない仕入業者」については、日本ビルコンの社員及び仕入業者を含む。

前述の調査資料の精査及びヒアリングの実施のほか、当委員会は、ホットライン

[3] 具体的には、TMI 総合法律事務所の弁護士である池田賢生、小嶋将揮、平木伸佳、荒井悦久、阿久津裕美、奥村文彦及び白澤光音、並びに優成監査法人の公認会計士である森田健司となる。
[4] 当該ヒアリング及び当該確認書において、国税調査資料等に記載されていない不正取引への関与の有無の確認を行っている。

を設置し、東テク及びその重要な子会社であり、空調環境機器、衛生機器、省エネルギー機器、自動制御機器及び装置等の販売並びにこれに関連する工事を業とする日本ビルコン株式会社（以下「日本ビルコン」という。）の役職員に対して、東テク関係者を一切介在することなく当委員会の委員（宮下委員及び白井委員）ないしその補助者と直接連絡を取ることができるメールアドレスを周知し、広く情報の収集に努めた。なお、ホットラインに本件に関する情報は寄せられていない。

(2)　調査対象者

本調査における確認書徴収対象者及びヒアリング実施対象者は、以下のとおりである。なお、東テク及び日本ビルコンの全社員及び全取締役に対して、網羅的に確認する観点から、前述（1)・③の確認書をもって不正行為の有無等を確認し、他方、不正取引への実質的な関与が疑われた者に対して、時間的制約を踏まえつつも、集中的、かつ、透明・公正に本件の実態を把握する観点から、社内の委員以外の委員が主体的にヒアリングを実施している。

ア　確認書徴収対象者

① 後述する調査対象期間内に発注権限を有していた東テクの全社員及び全取締役（同期間内に在籍していた退職者を含む。）
② 同期間内に発注権限を有していた日本ビルコンの全社員及び全取締役（同期間内に在籍していた退職者を含む。）
③ 同期間内に東テクが取引する商品仕入以外の取引を行った仕入業者のうち、過去 7 年間の累計仕入金額が 1000 万円以上の仕入業者
④ 同期間内に日本ビルコンが取引する商品仕入以外の取引を行った仕入業者のうち、過去 7 年間の累計仕入金額が 1000 万円以上の仕入業者

イ　ヒアリング実施対象者

① 調査対象期間内に発注権限を有していた東テクの全社員及び全取締役のうち、不正取引への実質的な関与が疑われた者

(3)　調査対象期間

平成 18 年 4 月 1 日から平成 25 年 12 月 31 日まで

(4)　調査項目及び検討事項

本調査における調査項目及び検討事項は、以下のとおりである。

① 不正取引に関与した社員及び関係先
② 不正取引の発生時期
③ 不正取引の取引内容
④ 不正取引の取引金額
⑤ 不正取引への関与を指摘された社員以外の関与の有無
⑥ 国税調査資料等に記載されていない不正取引への関与の有無
⑦ 調査結果の法的見解及び内部統制上の見解

3　調査に関する留意事項

本調査については、以下の点にご留意いただきたい。

① 平成 18 年 4 月 1 日より前の不正取引についての調査は実施していないこと。
② 調査対象となった不正取引のうち最も古いものは 7 年以上前のものであり、社内外に十分な記録が保管されておらず、また関係者の記憶も曖昧であること。
③ 調査対象者には既に退職した者も含むが、日本ビルコンの外注を行うことが少ないサービス部門に在籍していた退職者及び同部門のみと取引のあった仕入業者は、業務内容等から不正取引への関与の可能性が低いと考えられるため、除外したこと。
④ 調査の時間的制約から、不正取引への関与が疑われる者全員に対してヒアリングを実施したわけではないこと。
⑤ 調査の時間的制約から、1 人あたりのヒアリングの時間が限られていたこと。
⑥ 仕入業者については、一定程度網羅的に確認書を受領し、これをもって確認項目において本件以外の重要な不正行為はないことを確認したので、ヒアリングの対象とはしていないこと。

第３　調査により判明した事実

1　概要

本調査の結果、東テクに所属する社員（以下「社員」という。）により、(1) 水増し仕入発注や架空の仕入発注（以下、これらを併せて「水増し仕入発注等」という。）、(2)

取引事実のない販売手数料等の支払い、(3) ルームエアコンの無断での転売、贈与及び自己使用（以下「ルームエアコンの無断転売等」という。)、及び (4) 社員が関係する会社への資金還流を目的とした水増し発注（(1) ないし (4) を併せて、以下「本件不正行為」という。）が行われていることが確認された。

また、後述のとおり、その資金使途としても、①本件不正行為の当初のきっかけとなった交際費への支出だけでなく、その後本件不正行為による資金捻出方法により蓄えられた資金を②社員同士の飲食等遊興費、③終業後の現場打合わせ飲食費、夜間工事後の慰労等費用、及び④個人での飲食等の遊興費に充てていたことを推測される事実も確認された。

本件不正行為に関与した社員の数及び不正に処理された金額は以下のとおりである[5]。

不正行為の類型	関与社員数（名）		不正に処理された金額（百万円）
水増し仕入発注等	合計	66	826
	本店	24	197
	大阪支店	36	621
	その他	6	7
取引事実のない販売手数料等の支払い	合計	4	36
	本店	4	36
ルームエアコンの無断転売等	合計	56	35
	本店	26	14
	大阪支店	7	16
	その他	23	4
社員が関係する会社への発注	合計	1	11
	本店	1	11

(注) 上記の人数は、本件不正行為の実施時を基準としており、その後の人事異動の関係等の理由により、一部重複している。

また、本件不正行為においては、後述のとおり、社員のみならず、これに加担した外部の業者（以下「外部協力者」という。）が存在した。当該外部協力者の数は以下のとおりである。

不正行為の類型	外部協力者数（名）
水増し仕入発注等	47

[5] 本調査において、東テク及び日本ビルコンにおいて、上記に記載した不正行為以外に、当該不正行為と同様又は類似する重要な不正行為の存在は確認されなかった。

不正行為の類型	外部協力者数（名）
取引事実のない販売手数料等の支払い	5
ルームエアコンの無断転売等	0
社員が関係する会社への発注	1

2　不正行為に至る背景等

(1)　本件の経緯等

ア　当初の経緯

東テクは、主として、商品販売事業として空調機器、省エネ機器、制御機器の仕入・販売及びこれに関連する据付工事、アフターサービス等、工事事業として計装工事ほか各種工事の設計・施工・保守を行っている。かかる事業においては、営業担当が獲得した取引先からの各種機器の販売に伴う据付工事等及び計装工事等の作業等（以下「作業等」という。）の業務を受注し、その作業等を現場において行い、あるいはさらに下請けの会社に発注を出すという形で業務を行っていた。

東テクは、商品及び技術面での差別化により他社との間での競争において取引先から受注を受けることを営業の基本方針としていた。ただ、東テクとしては、必要な範囲の接待交際は営業として認め、合理的と考える然るべき予算枠を設定していた。しかし、そのような会社の営業基本方針とは異なり、作業現場によっては取引先との人的関係によって継続して注文を受けようとする事情があったこともあるものと思われ、一部の営業担当者や現場担当者（以下「営業担当者等」という。）の中には、独自の判断で、自己が担当する取引先に対していわゆる接待を行って、取引先との関係を構築しようとする者も存在した。そして、上記の営業担当者等の間では、取引先との関係や地域によっては、接待に使用する飲食費等の支出額が大きくなることもあり、社内で設定された当該交際費の枠内では対応することが厳しいと判断する者もあった。また、当初は、東テクの内部手続としてこれらの費用を交際費として申請しづらい面があったことや、同社内部では交際費の支出金額によって決裁権者が異なること、前述の会社の営業方針の考え方から、会社設定枠の交際費の支出に関しては慎重な対応をとっていたこと[6]などの事情もあり、一部の営業担当者等が交際費の申請に対して消極的になっていく要素があった[7]。また、交際費の申請は事前にすることが求められていることもあ

[6] 当該人物が異動して以降は、交際費の支出に関してより緩やかな対応がとられていたことが確認されている。

[7] ヒアリングの対象となった営業担当者等の多くが、交際費の申請額が1件あたり2、3万円を超えると申請しにくかったと供述している。また、1つのグループ（課に相当）の年間の交際費は、グループによっ

り、急な接待の必要が生じた際には、交際費の申請をしにくいという事情もあった。

かかる状況下において、接待を担当した社員が同社の設定した枠内及び手続に基づいて交際費としての申請を行わなくなり、一部の営業担当者等の中で、私費で交際費を賄うということが生じはじめた。

イ　上記ア以降の状況

前述のとおり、一部の営業担当者等の間で、交際費の捻出目的から、本件不正行為が始められたことが確認されたが、当該営業担当者等の中では、資金捻出方法を会得し、本件不正行為を継続するにつれて、コンプライアンス意識が欠如し、その資金使途としても、本人が営業上必要と考える当初の交際費の捻出目的から、交際費や会議費といった経費の捻出目的を名目に、必ずしも必要とはいえないような、自己の担当する取引先に対する過度な飲食等の遊興にとどまらず、社員同士の私的な飲食や個人での飲食等に支出したりするなど実質的に私的な支出にまで発展していったものもあることが確認された。

(2)　東テク内の発注にかかる社内手続

東テクでは、取引先から受注した作業等を行っている現場においては、営業担当者等がその権限において下請けの会社に対して追加の作業等を発注することや特定の現場における機器等の追加仕入の発注をすることが可能であり、その場合には、東テクの社内手続として、営業担当者等からの追加の発注申請に対して、上司等の決裁を受けることにはなっていた。この点、東テクが受注して行う作業等はその性質上、発注時の見積もりは概算見積もりにすぎず、作業終了時までに追加作業が必要となることが通常であったところ、この場合、現場でいかなる作業が必要となるかは当該現場にいなければ認識することが難しく、現場のことを知らない上司等ではその申請が適正なものであるかの判断を行うことが難しいという面があり、上司等の決裁権者が一見しただけでは問題点が見つけられないという事情もあった。その結果、現場担当者から必要とされた作業等については、上司等においてこれを不正な申請であると見抜くことができず、比較的容易に申請が通っており、事実上、上司等の決裁は、形骸化していた。この点は、特定の現場における機器等の追加仕入の発注をする場合においても同様であった。

て違いがあるものの、大阪支店において水増し仕入発注等を行った営業担当者等が所属していたグループにおいては、概ね 15 万円から 30 万円程度であり、他方、東京本店において水増し仕入発注等を行った営業担当者等が所属していたグループにおいては、概ね 16 万円から 21 万円（追加申請分を含めると、23 万円～26 万円）程度であった。

(3)　東テクの業界における水増し仕入発注等の位置づけ

東テクの業態では、水増し仕入発注等という言葉は、日常の業務を遂行している過程においても、雑談等の中である程度営業担当者等の耳にも入るものであった。実際に、水増し仕入発注等を行った営業担当者等の中には、そのような言葉を日常の業務の中で耳にしたことによって、自身も水増し仕入発注等をしようと考えた者が一定程度存在することが確認された。また、水増し仕入発注等は、一度外部の下請業者等から東テクに対して水増し仕入発注等に係る代金の請求をし、その後、一定額を営業担当者等に戻すという仕組み（以下「キックバック」という。）による取引であるから、外部協力者が不可欠であったが、東テクの営業担当者等からのキックバックの要請に応じる業者は少なからず存在した。

(4)　大阪支店においてなされていた水増し仕入発注等の特殊性

前述（3）のとおり、水増し仕入発注等を実行するためには、注文を受け東テクに代金を請求する外部協力者の存在が不可欠であるが、外部協力者の中に、東テク OB が経営している会社が存在したことが確認された。

特に、大阪支店においては、東テク OB が経営している会社と社員の A 氏が、大阪支店内の営業担当者等による水増し仕入発注等の依頼を取り仕切り、あるいは水増し仕入発注等により当該 OB が経営する会社に対して東テクから支払われた金銭から支払われる金銭を受領するなどの行為に及んでいた。また、A 氏からキックバックの方法を教示された者は、別の社員から相談を受けるなどした際に、当該社員に対して同様の方法を教示するなどして、A 氏が行っている方法が伝播していった。また、営業担当者等が外部協力者に対して水増し仕入発注等をする際には、事前に A 氏等の、直接交際費を必要としている営業担当者等以外の者から外部協力者に連絡するなど、一部のグループの中では、2、3 名で相互に役割を分担した上で、水増し仕入発注等がなされていたことも確認された。

他方、東京においては、複数名による水増し仕入発注等がごく一部確認されたものの、基本的に営業担当者等が個別に水増し仕入発注等によるキックバックを行っていた。

(5)　経営者の関与

本調査において、本件不正行為に関し、東テクの取締役その他の役員のうち、役員の立場として、本件不正行為を立案・実行をしたものは確認されていない。

また、本調査で、東テクの代表取締役会長及び代表取締役社長が、本件不正行為の存在については、認識していたことを窺わせるような事実は存在しない。

3　不正行為の類型

(1)　水増し仕入発注等

ア　概要

水増し仕入発注等は、基本的には、以下の流れによって行われていた。

① 利益が出ることが見込まれる現場が存在する場合に、当該現場における作業等の下請業者である外部協力者に対して、その利益が残る範囲で当該現場の伝票を用いて本来存在しない又は実際に行われる作業に対して過大な額の作業等を発注
② ①の発注に係る外部協力者からの東テクに対する代金の請求
③ ②の請求に係る東テクによる外部協力者に対する代金の支払いの後、外部協力者により、同人又は同社が受領した金銭のうち一定割合に相当する金銭の営業担当者等に対する交付（手渡し又は振込による）[8]

以下、個別のステップについて説明を加える。

イ　現場から外部協力者に対する水増し仕入発注等

（ア）営業担当者等からの発注

東テクにおいては、発注は伝票によって処理されていたため、利益の出る現場の伝票を用いて外部協力者に対して発注するという方法で水増し仕入発注等が行われた。なお、この際、いわゆる稟議等はなく、また前述のとおり上司等の決裁はあったが、申請は比較的容易に通る状態であった。

ある接待において私費を支払った後に、利益の見込まれる現場の伝票を用いて水増し仕入発注等をかけて当該接待に係る支出分に相当する金銭に関し、キックバックを実行したというケースが多数を占めるが、その他にも、一定の支出が見込まれる行事（例えば、忘年会・新年会や現場の打上げなど）がある場

[8] このほか、外部協力者より事前に一定額の金銭を受領し、その見返りとして水増し仕入発注等を行う例も確認された。

合には、それに合わせて事前に利益の見込まれる現場の伝票を用いて発注するということもあった。また、特定の支出があったことや特定の支出が予想されることの有無に関係なく、利益が出そうな現場がある際に、当該現場の伝票を用いて水増し仕入発注等をし、当該発注に基づいて外部協力者に代金を請求させ、そこから得られるキックバックによる資金を事後の支出に備える目的で留保したり、それまでに累積された支払い分に充てるという方法がとられた例もあった。その他、営業担当者等が接待等で比較的高額の飲食費等を下請業者に負担してもらい、その後、当該飲食費等に相当する金銭に一定の金額（外注業者の取り分）を加えた額での水増し仕入発注等を行う例もあった。

かかる水増し仕入発注等の際には、自ら伝票や発注書等の必要書類を全て作成していた者と、部下に対して発注等の指示をしてこれを行わせている者の両方がいた。

（イ）外部協力者への依頼

a　最初の依頼

外部協力者に対して、初めてキックバックを持ち掛ける場合のアプローチ方法としては、①営業担当者等自らが、元々日常の業務で付き合いのある下請業者に対し、当該業者がキックバックに応じてくれるという噂等も知らず、当該業者に持ち掛ける場合、②営業担当者等自らが、ある業者であればキックバックに応じてくれるということを噂等で知り、当該業者に対してキックバックを持ち掛ける場合、③営業担当者等が交際費の不足を上司に相談したところ、同上司からキックバックの方法を紹介され、同時に外部協力者も紹介される場合、④営業担当者等が交際費の不足を世間話等の文脈で業者にしたところ、当該業者からキックバックという方法があると教示される場合、⑤下請業者から営業担当者等にキックバックが持ち掛けられる場合等、複数の方法が確認された。

b　個別の水増し仕入発注等の依頼

水増し仕入発注等の依頼から外部協力者からの請求書の送付に係る経過としては、営業担当者等が、外部協力者に対して電話等でキックバックを依頼し、外部協力者がその依頼を受けて請求書を作成するという手順によるものが多くを占めている。なお、水増しした請求額や架空請求額の決定の際には、①キックバックにより営業担当者等へ支払われる金額を指定し、それに対応

した水増しする金額や架空請求額を外部協力者が決定する場合と、②キックバックにより営業担当者等へ支払われる金額を念頭に置きつつ、営業担当者等が自ら水増しする金額や架空で請求する金額について指示を行う場合のいずれの類型も存在した。

ウ　外部協力者から東テクに対する代金の請求

外部協力者は、東テクに対して営業担当者等から依頼された水増しされた金額又は架空発注をされた金額に相当する代金を東テクに対して通常の方法で請求した。

エ　キックバックによる金銭の受取り方法

キックバックにより営業担当者等へ支払われる金銭は、水増し仕入発注等に係る代金が東テクから外部協力者に対して支払われた後に営業担当者等に支払われる場合が多いが[9]、その受取り方法は、手渡しと銀行振り込みが主である。これらを意図的に使い分けている者は見られず、外部協力者と会う機会があれば手渡し、会う機会がなければ振込ということであった。なお、大阪支店においては、前述２・(4) のとおり、一部のグループの中では、相互に役割を分担した上で、水増し仕入発注等を行っていたが、この際に、部下から依頼を受けた上司がキックバックを依頼し、それに伴う金銭の受領も同上司が行っていたという例も確認された。

(2)　取引事実のない販売手数料等の支払い

一定の空調機を専門に取り扱う部署に所属していた社員 B は、設計事務所である丙から東テクに対する平成 19 年 5 月から平成 23 年 12 月の間の当該空調機の販売手数料ないし設計料の名目での支払請求に応じ、合計 13 回、合計 1255 万円の支払い（以下「本件支払い」という。）を行っていたが、東テクが丙に対して当該空調機の販売委託又は設計委託をした事実はないことが判明した。

当該事実の判明後、B に確認したところ、B は当該名目で丙の口利きに対する謝礼を支払ったものであり、本件支払いには、当該空調機のメーカーから東テクに対する当該メーカーが製造・販売する当該空調機の受注に協力した報酬として支払われたメーカーリベートの一部を充て、水増し仕入発注等に対する支払いではないと供

[9] 前述のとおり、外部協力者より事前に一定額の金銭を受領し、その見返りとして水増し仕入発注等を行う例も確認された。

述している。

本調査においては、上記支払いが前述（1）で記載したような水増し仕入発注等であると認定できる事実までは確認できなかったが、適切な名目で支払われたものでない点は否定できない。

(3) ルームエアコンの無断転売等

ア ルームエアコンの無断転売等の方法等

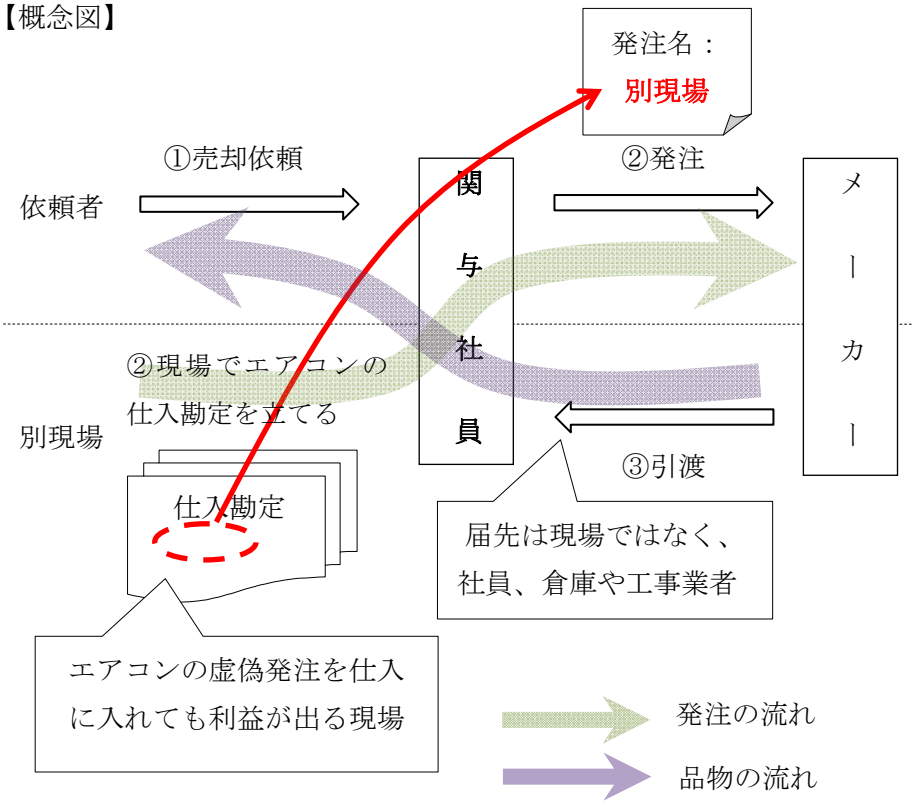
ルームエアコンの無断転売等が行われた具体的手法は、以下のとおりである。

① 社員が依頼者からの依頼を受けて、メーカーにルームエアコンを発注する。なお、この際、発注者の名義は、依頼者ではなく、作業等を行う別の現場の名義とする（すなわち、当該現場における仕入れであるかのように装う。）

② ①の発注を行う際、ルームエアコンの出荷先は現場とはせず、（ⅰ）社員が自らルームエアコンを引取りに行く方法、（ⅱ）出荷先を別の流通倉庫と指定し、ルームエアコンを倉庫にとどめ置いた上、中間的な運送業者を手配して引き取りに行かせ、依頼者の指定先に配達する方法、（ⅲ）ルームエアコンの取付作業等を行う業者（キックバックに関与していた外部協力者も含まれる。）[10]のもとにルームエアコンを直接配送し、依頼者又は依頼者の指定先のもとにこれを持参の上、取り付けさせる方法などにより、現場に配送されていないことが一見して分からないような処理を行う。

[10] これらの業者が、ルームエアコンの無断転売等により不正に利得を得ていたことまでは確認できていないため、前述１記載の表における外部協力者の数には含めていない。

【概念図】



イ　無断転売等の関与者とその態様

関与者は、依頼者からルームエアコンの廉価売却を依頼された社員の他、その社員において身近な存在として協力を依頼された部下等である。

複数の社員が関与した事例のうち、ルームエアコンの調達、伝票の処理や口座を貸す等役割分担がなされ、無断転売等が行われた事例も確認された。

(4)　社員による当該社員が関係する会社への資金還流を目的とした水増し発注

社員 C は、取引先からの発注に基づく現場の作業等を行うにあたり、自らの権限で、①仕入業者甲に対し一部の業務を委託していたが、その際、当該社員 C の妻が代表取締役を務める乙に金銭を還流する目的の下、甲に対して、乙を二次仕入業者として再委託するよう依頼し、甲に対して、水増し仕入発注を行っていた。

なお、乙が取得した金銭は、当該社員 C の妻に支払われた乙の代表取締役としての役員報酬などに充当されていたものと思われる。

第４　調査判明事実に基づく連結財務諸表の検討結果

１　連結財務諸表の修正が必要となる背景

本調査において、「第３　調査により判明した事実」に記載のとおり、

(1)　水増し仕入発注又は架空の仕入発注
(2)　取引事実のない販売手数料等の支払い
(3)　ルームエアコンの無断転売等
(4)　社員による当該社員が関係する会社への二次仕入発注を通じた金銭の不正取得

が行われていた事実が確認された。

(1)　水増し仕入発注等

当該不正行為においては、営業担当者等が外部協力者に対して、本来の取引金額に水増しをした金額による工事等の発注又は本来存在しない工事等の発注を行い、当該水増し仕入発注等に係る東テクの支払額が工事原価（完成工事原価又は商品売上原価）として計上されていた。当該水増し仕入発注等に係る取引額は、当該工事が行われる現場において本来必要とされるような材料費、施工費、外注費、並びに機器費等とは認めがたいものであり、原価性を認めることはできない。

さらに、当該水増し仕入発注等に係る取引額は、一部の営業担当者等が事業遂行上の取引関係の円滑な進行を図るための交際費や会議費を捻出するためという名目の下、実行した不正行為により発生したものであり、通常の営業活動により発生したものとは到底認めがたいものである。

上記を鑑み、水増し仕入発注等に係る取引額相当額を売上原価から減額修正するとともに、不正行為により発生した損失として営業外費用に計上する必要性があるものといえる。

(2)　取引事実のない販売手数料等の支払い

当該不正行為は、一定の空調機を専門に取り扱う部署に所属する社員 B が設計事務所である丙に、丙の口利きに対する謝礼を工事原価（当該空調機の販売手数料又は設計料）として計上していたものである。

当該取引額についても、(1)と同様に、当該工事が行われる現場において本来必要とされるような材料費、施工費、外注費、並びに機器費等とは認めがたいものであ

り、原価性を認めることはできない。

また、事業遂行上の取引関係の円滑な進行を図るために支払いを行ったとはいえ、不正行為により発生したものには変わりなく、通常の営業活動により発生したものとは到底認めがたいものである。

上記を鑑み、当該販売手数料等の支払いに係る取引額を売上原価から減額修正するとともに、不正行為により発生した損失として営業外費用に計上する必要性があるものといえる。

(3) ルームエアコンの無断転売等

当該不正行為は、依頼者からの依頼を受けて、社員がメーカーにルームエアコンを発注し、当該商品の仕入原価を依頼者とは関係のない現場に係る工事原価又は商品売上原価として処理したものである。

当該仕入原価については、当該工事が行われる現場とは関係のないものであり、原価性を認めることはできない。

さらに、ルームエアコンの無断転売等の処理については、営業担当者等が交際費の捻出のために行ったケースや取引先への贈答のために行ったケース等が含まれるが、いずれのケースにおいても社員の不正行為に関連して発生していることには変わりなく、通常の営業活動により発生しているとは到底認めがたい。

上記を鑑み、当該ルームエアコン等に係る仕入原価を売上原価から減額修正するとともに、不正行為により発生した損失として営業外費用に計上する必要性があるものといえる。

(4) 社員による当該社員が関係する会社への資金還流を目的とした水増し発注

当該不正行為は、社員 C が金銭を不正に取得するために、複数の仕入業者を介在させ、水増し仕入発注等を行ったことにより発生したものである。

当該水増し仕入発注等に係る取引額については、当該工事が行われる現場において本来必要とされるような材料費、施工費、外注費、並びに機器費等とは認めがたいものであり、原価性を認めることはできない。

さらに、社員 C は最終的に社員 C の妻が代表取締役を務める乙に金銭を還流させることで金銭の不正取得を行っていることからしても、当該水増し仕入発注等に事業遂行上の必要性を見出すことは困難であり、当該工事原価相当額は求償債権として認識すべきものといえる。

上記を鑑み、当該水増し仕入発注等に係る取引額を売上原価から減額修正するとともに、同額を未収入金として計上する必要性があるものといえる。

２　連結財務諸表の修正事項

前述１にて記載した不正行為に対し、平成 20 年 3 月期以降の連結財務諸表につき、下記の修正事項が必要となる。なお、上記修正に伴い、法人税等の税金費用の額の修正及び未収入金に計上した求償債権に対する貸倒引当金計上要否の検討も必要となるが、当委員会の検討対象には含めていないため、言及しない。

なお、下記の修正は、全て本件不正行為による取引の原価計上の時点をもって、当該取引額を売上原価から減額修正し、不正関連損失又は未収入金として計上している。

(1)　水増し仕入発注等、取引事実のない販売手数料等の支払い、ルームエアコンの無断転売等について（前述１・(1)(2)(3)のケース）

不正行為に係る取引額を売上原価から減額修正するとともに、不正関連損失（営業外費用）として計上する。修正仕訳は下記のとおりである。

（借方）不正関連損失　xxx　　／　（貸方）売上原価　xxx
　　仮払消費税等　xxx

(2)　社員が関係する会社への水増し仕入発注等について（前述１・(4)のケース）

不正行為に係る取引額を売上原価から減額修正するとともに、同額を未収入金として計上する。修正仕訳は下記のとおりである。

（借方）未収入金　xxx　　／　（貸方）売上原価　xxx
　　仮払消費税等　xxx

３　連結財務諸表への影響金額

各年度の連結財務諸表ならびに各四半期の四半期連結財務諸表に与える影響額は以降の表のとおりである。

【不適切な会計処理による影響額】
別紙１のとおり

【会計年度別影響額】

別紙２のとおり

第５　原因分析

当委員会は、本調査の結果、社員が本件不正行為を実行した原因及び東テクがこれを発見・防止することができなかった原因は以下の点にあると思料する。

１　予算（交際費）管理の潜脱

複数の社員が本件不正行為を実行した背景として、前述第３・２・(1) のとおり、東テクの営む事業の性質上、継続的に作業等を受注できるような関係を維持し、また、新規の取引先を開拓するうえで、取引先との人的関係を構築することが重要であり、そのための手段として、取引先に対する接待を行うことも、状況により一定程度必要となる。かかる接待を実行するためには、当然ながら一定の交際費の支出が必要となるが、東テクは、取引先との関係や地域によっては、接待に使用する飲食費等の支出額が大きくなることもあり、一部の営業担当者等の間では、社内で設定された交際費の枠内では対応することが厳しいと判断する者もあった[11]。そして、本件不正行為を実行した社員の多くが、当初、このような交際費の予算枠の状況や、交際費の取得手続を煩雑に感じるなどの事情により、自らの負担で取引先に対する接待をせざるを得ない心理的状況へと至り、結果として、交際費を捻出する目的で本件不正行為を行うに至ったと供述していることが確認された。

この点、東テクの社内ルール上は、取引先を接待する場合、事前に取引先名、日時、接待理由、予算等を接待申請書に記入の上、決裁権者の承認を受けることで、交際費を経費として申請することが可能とされており[12]、また、経費としての交際費の予算枠を超える交際費の支出を要する場合には、代表取締役社長による承認を受け、臨時の交際費の予算枠の増額が可能とされている。

しかし、前述第３・２・(1) のとおり、東テクにおいては、①営業担当者等が交際費の申請に対して消極的になっていく要素があったこと、②交際費の申請を事前に行う必要があることから、急に必要となった接待に係る交際費の申請をしにくい事情があることに加え、③特に、大阪支店において、当初は、経費としての交際費の予算枠を超える交際費の経費申請の場合には、決裁権者が、東テクの営業方針の考え方から、慎重な対応をとっていた場合があったことが確認されている。このような事情から、

[11] 前述脚注 7。

[12] 接待申請書によれば、①3 万円未満はグループリーダー、②3 万円以上 5 万円未満は部門長、③5 万円以上は本店長が決裁権者とされている。

交際費の申請を社内手続に従って行いにくい風土が形成され、その結果として、上記社内ルールが適切に運用されているとは言い難い事態に至っていたものと認められる。

交際費は、売上等にどの程度寄与しているものか数値化することは難しく、その必要性を判断することは容易ではないため、余計な交際費をかけないよう予算枠等を設けるなどして制限すること自体は、一概に否定されるべきことではない。他方で、東テクの場合、一部の営業担当者等の間では、社内で設定された交際費の枠内で対応することに慎重になったことをきっかけに、一部の営業担当者等の間で、予算管理（交際費）の潜脱的な行為として、本件不正行為を実行し、以後、本件不正行為が継続するに至った可能性があるものと考えられる。

特に、大阪支店においては、東京本社と異なり、1つの取引先に1人が担当することとなっており、社員 1 人あたりの取引先に対する接待にかかる交際費の負担は重くなりやすく、交際費を捻出する動機が生じやすい状況にあったと考えられ、結果として、一部のグループでは、特定の社員を中心とし、相互に役割を分担した上で、水増し仕入発注等が行われるまでに至ったことの1つの要因となった可能性は否定できない。

以上のとおり、東テクにおいては、経費としての交際費の予算管理の適切性に関し、少なくとも過去においては疑義があったものと考えられる。このような状況の下、実質上交際費が本件不正行為によって資金が留保されて使用されることとなり、その支出に関するチェック機能が失われ、かつ、一部の営業担当者等の間で、本件不正行為が継続し、かつ増大するにつれて、後述6のとおり、コンプライアンス意識が欠如し、その資金使途としても、当初の交際費の捻出目的から、交際費や会議費といった経費の捻出目的を名目に、必ずしも必要といえないような、自己の担当する取引先に対する過度な飲食等の遊興にとどまらず、社員同士の私的な飲食や個人での飲食等に支出したりするなど実質的には私的な支出にまで発展していった部分があることは否定できないと考えられる。

2　取引業者との癒着

(1)　下請業者との癒着

本件不正行為のうち、とりわけ水増し仕入発注等は、下請業者に対して外注され実際に行われる作業等の適正価格に一定価格を水増しして請求をさせる水増しの仕入発注、又は下請業者により実際には行われない作業等があたかも行われるものとして発注をかけることにより、東テクより下請業者に対して支払われた適正価格を超えた金員の一部を、かかる発注をかけた社員等が個人的に受け取るものであり、本調査の結果、総額およそ8億400万円となった。

かかる水増し仕入発注等を実行するためには、水増し仕入発注等を受け東テクに

代金を請求する下請業者である外部協力者の存在が、必要不可欠であるが、水増し仕入発注等は、東テクに対する詐欺罪（刑法第 246 条第 1 項）を構成しうる違法行為であり、水増し仕入発注等により外部協力者に一定の利益を供与することを踏まえても、通常であれば、協力することは想定し難い。

水増し仕入発注等を実行した社員とこれに協力した下請業者との間には、上記違法行為であっても協力をするような親密な関係が構築されていたといえる。

そして、かかる親密な関係は、長期間にわたり特定の担当者が特定の下請業者を担当することにより、会社と会社の利益の追求を超え、担当者は下請業者との取引によって不当な利益を追求するようになり、構築されたものと考えられる。

会社と下請業者の間の親密な関係を構築することは、一般論としていえば、継続的な取引の実現、取引先の紹介等、会社の利益につながる面が存在することは否定できず、前述１のとおり、東テクの事業の性質からすれば、人的関係の構築を通じて会社と下請業者の間の親密な関係を構築することで東テクに利益をもたらす可能性が相当程度認められることは否定できない。一方、会社と会社の親密な関係を超えて、個人との間の親密な関係となれば、互いに癒着し、個人の利益を追求しがちになり、不正な行為を働いたり、これを隠ぺいしたりすることの温床となりうるリスクがある点もまた否定できず、人的関係の構築を通じて会社と下請業者の間の親密な関係を構築することが求められる東テクの事業の性質上、かかるリスクもまた相当程度認められるといえる。

特に、下請業者の中には、東テク OB が経営している会社が存在するなど、社員との間に当初より個人的な関係を有している下請業者があることから、かかる下請業者との間では、互いに癒着し、個人の利益を追求しがちになり、不正な行為を働いたり、これを隠ぺいしたりすることの温床となりうるリスクが相当程度懸念される状態にあったといえる。

東テクにおいては、購買プロセスにおけるリスクを防止するために有効な統制が購買プロセスに組み込まれておらず、現に、複数の下請業者の協力のもと、水増し仕入発注等が実行されている。

したがって、東テクにおいて、下請業者に係る業容、業態、業歴等の定期的な確認や短期的な人事異動等、下請業者との癒着を防止するための措置など、上記リスクを防止するための十分な措置が講じられていなかった点は、本件不正行為のうち、とりわけ水増し仕入発注等の１つの要因であると考えられる。

(2)　その他の取引先との間の関係構築

下請業者との癒着に限らず、その他の取引先など会社と会社の親密な関係を超えて、個人との間の親密な関係となれば、継続的な取引の実現等の会社にとっての利

益につながる可能性がある反面、個人的に親密な関係が存在するが故に、懇意にしている相手方の要請を拒否できなくなり相手方の便宜を図らざるを得なくなるなど、会社としての利益に相反する状態が生じるリスクがある。その結果として、かかる関係から不正な行為を働いたり、これを隠ぺいしたりすることの温床となりうるリスクは否定できない。

特に、前述１のとおり、人的関係の構築が重要である東テクの事業の性質からすれば、取引先との間の個人的な関係があるが故に、相手方の便宜を図らざるを得ないような場合などが生じる上記リスクは相当程度懸念される状態にあったといえる。

それにもかかわらず、東テクにおいては、上記リスクを防止するための措置を格別講じていた事情は窺われず、現に、取引先の要請に従い、取引事実のない販売手数料等の支払いやルームエアコンの無断転売等が行われるに至っている。

したがって、東テクにおいて、短期的な人事異動等、取引先との過度に親密な関係を防止するための措置など、上記リスクを防止するための十分な措置が講じられていなかった点は、取引事実がない販売手数料等の支払いやルームエアコンの無断転売等といった水増し仕入発注等以外の本件不正行為との関係においても 1 つの要因であると考えられる。

３　購買プロセス上の問題

(1)　仕入及び外注プロセスの問題

東テクにおいては、社内ルールとして、東テクが受注して行う作業等について外注を行う場合には、原則として相見積もりをとることとしているが、前述第３・２・(2) のとおり、東テクが受注して行う作業等はその性質上、発注時の見積もりは概算見積もりにすぎず、作業終了時までに追加作業等が必要となることが通常であり、発注時の見積額だけでは、最終的な外注費を正確に算出することは難しい。

そして、前述第３・２・(2) のとおり、東テクの社内手続として、営業担当者等からの追加の発注をかける場合や特定の現場における追加仕入等の発注をかける場合、上司等の決裁を受けることとなっているものの、現場において必要な作業等又は必要な追加仕入か否かについて、現場のことを知らない上司等では判断を行うことが困難な面があり、決裁期間中に上司等が問題点を発見することは容易ではない。このため、現場を担当する営業担当者等から必要とされた作業等及び追加仕入については、上司等においてこれを不正な申請であると見抜くことは容易ではないことから、比較的容易に申請が通る傾向にあり、事実上、上司等の決裁が形骸化している面があることは否定できない。

現場に最も詳しい現場を担当する営業担当者等の判断を尊重すべき場面があるこ

とは否定できないが、これに対する上司等の決裁又はこれに代わる確認が適切に行われることで、本件不正行為を含む不適切な外注を発見・防止できた可能性がある。これに反し、上司等の決裁が形骸化することで、現場を担当する営業担当者等による決裁への認識が甘くなり、上司等による本件不正行為を見逃すことにつながったことに加え、現場を担当する営業担当者等による不正行為を助長することにつながっていた可能性もあると考えられる。

それにもかかわらず、東テクにおいては、判断が困難な上司のみによる決裁という仕組みをとり、例えば、現場を担当した経験を豊富に有する者のうち、他部署の者を決裁の補助者に加えるなど上司等の決裁を実効的なものにするための措置を講じていた事情は窺われない。かかる点が、本件不正行為を発見・防止することができなかった要因の１つであることは否定できないものと考えられる。

(2)　物流プロセスの問題

前述（1）のとおり、東テクの社内手続として、追加仕入等について、上司等の決裁は必要とされているものの、形骸化していることから、特定の現場における追加仕入等に関し、現状の東テクにおいては、事実上、特定の現場を担当する営業担当者等が 1 人で、例えば、ルームエアコンの仕入など特定の現場名義の発注書の作成から、最終的な見積書や請求書の作成までを行う権限を有し、発注から請求までの権限が特定の営業担当者等に集中している。そのため、上記各書類の整合性について確認を行うことはなく、東テクにおいて、その不整合に気付くことは困難であり、また、仮に突合作業を行ったとしても見積書の記載が詳細でないため、商品との対応関係を確認することは困難であり、発注書や見積書のみから本件不正行為のうち、ルームエアコンの無断転売など、商品の移動を伴う行為を発見・防止することは困難であるといった事情がある。

そうすると、本件不正行為のうち、ルームエアコンの無断転売など、商品の移動を伴う行為の場合、仕入れた商品の物流管理を適切に行うことが、例えば、発注先の現場と出荷先の不整合等を端緒にして本件不正行為を発見・防止するうえで、重要であるといえる。

しかし、東テクにおいては、物流関係を把握するために特定の物品の配達時又は取付時に作成されるべき物品受領書を作成していないことも多いという状況にあった。また、商品の入出荷等の物流の手配を行う業務部門においては、出荷依頼書等の物流に関する書類により、仕入れた商品と出荷される商品の対応関係のみを確認しているにとどまり、具体的な発注先の現場と出荷先との不整合、とりわけ二次配送業者が利用される場合の出荷先との不整合については、確認をしていない。このほか、日々大量の商品の入出荷が行われる中、実際にすべての商品の物流経路をさ

かのぼって確認することができるほどの人員の余裕もない状況にあるなど、物流管理として改善されるべき点が多いと考えられる。

このように、そもそも、発注書、見積書及び請求書など発注から販売に係る書面を特定の営業担当者等が作成することができるなど、特定の者に権限を集中させることは望ましくない。また、発注書、見積書及び請求書により商品の対応関係が照合できないことに加え、物品受領書を作成していなかったり、物流管理が適切に行われていなかったりすることで、仕入れた製品がどのように処理されたのかを照合、把握できないことが、ルームエアコンの無断転売などの本件不正行為を発見・防止できなかった１つの要因であると考えられる。

４　管理部門の牽制不足

前述３・(1) のとおり、東テクにおいては、東テクが受注して行う作業等について外注を行う場合や特定の現場における機器等の仕入の発注をかける場合には、上司の決裁を受けるものの、かかる決裁は事実上形骸化していた。また、前述３・(2) のとおり、業務部門により、出荷依頼書等の物流に関する書類の確認が行われるものの、確認の対象は、物流に関するものであって、購買プロセスそのものに関わるものではない。このほか、東テクが受注して行う作業等について仕入れや外注を行う場合において、営業部門以外の部門が、購買プロセスに関わることはないなど、営業部門に仕入れや外注を行う発注権限が集中している。

この点、特定の者や特定の部門に権限を集中させることは、当該特定の者や特定の部門の中で相互に協力関係をもって行われる不正行為等を抑止することが困難にするなど、内部統制上、疑義があると言わざるを得ないため、他部門による確認プロセスを導入するなど、特定の部門に権限を集中させないことが望ましい。

しかし、前述のとおり、東テクにおいては、業務部門の確認を受けるものの、かかる確認は、購買プロセスそのものに関わるものではなく、他部門による確認プロセスもないことから、他部門による牽制が不十分であるといわざるを得ず、この点は、本件不正行為を発見・防止することができなかった 1 つの要因となっているものと考えられる。

５　監査役監査及び内部監査の不十分性

東テクにおいては、監査役により監査計画に基づき、新規取引業者に関する信用性の確認、通常の契約条件とは異なる例外的な取引の内容の確認及び不定期に実施される各支店に対する実地監査が実施されている。

しかし、本件不正行為は、形式的には通常の契約条件に則って行われており、監査

役監査の対象には、通常含まれてこない内容のものであり、また、実地監査についても不定期であることに加え、本件不正行為のように形式的な書類から発見することの困難な行為であることから、監査役監査のみにより発見・防止することは困難な状態であったと考えられる。また、監査役の人数を踏まえると、その監査の頻度及び程度についても限界があるものの、後述の内部監査室と連携するなど実効的な監査とするための十分な施策がとられていなかった可能性がある。

さらに、東テクにおいては、内部監査室が設置されており、形式的には、定期的に監査計画に基づく内部監査を実施している。

しかし、内部監査規程上、抜き打ちの実地監査を原則としているものの、実際には、抜き打ちの実地監査は、5，6 年間の間実施されていないとのことであり、また、内部監査室に所属する者が 2 名しかいないことに加え、1 名は他部署を兼務していることから、事実上、内部監査を十分に実施できる状況にはないため、書類上の形式的な内部監査を定期的に実施しているにとどまっている。

本件不正行為のうち、水増し仕入発注等や取引事実のない販売手数料等の支払いに関しては、前述のとおり、書類から発見することは困難なものではあるものの、一つの現場をベースにして発注・手数料支払いが行われ、現場をみれば実際に作業が行われているか確認することができる場合もあることから、現場に伺う実地監査、特に抜き打ちの監査を行うことが、これらの本件不正行為を発見・防止するうえで、非常に有効な手段であると考えられる。また、前述３・(2) のとおり、物流管理の不十分さが本件不正行為を発見・防止できなかったことにつながる 1 つの要因と考えられる。このような諸点を踏まえても、形式的な書類上の確認のみならず、現場に伺う実地監査、特に抜き打ちの監査を行い、各種書類との整合性を確認することは、水増し仕入発注等や取引事実のない販売手数料等の支払い以外の発見・防止するうえでも、非常に有効な手段であると考えられる。

しかし、東テクにおいては、前述のとおり、監査役監査の実地監査は不定期に行われているものの、現場に対するものではなく、内部監査室における抜き打ちの実地監査を実施しておらず、また、監査役及び内部監査室の間の連携も必ずしも十分でない可能性があるなど実効的な監査役監査及び内部監査を実施しているとはいえない点は否定できない。

したがって、上記内部監査が実効的に実施されていないことが本件不正行為の発見・防止ができなかった 1 つの要因ともいえると考えられる。

6　コンプライアンス意識の欠如

本件不正行為は、水増し仕入発注等やルームエアコンの無断転売等については、詐欺罪、窃盗罪又は横領罪を構成しうる違法行為でもあり、かかる重大な違法行為であ

るにもかかわらず、①東テクの社員のうち、111 名もの多数の者が関与していると窺われること、②長期的に行った者で 10 年、総額 8 億円になるなど、本件不正行為が継続して実行されていたこと、③本件不正行為を行った社員の中には、交際費の捻出目的であり、私的な目的ではないなどとして、必ずしも反省しているとは考え難い者も散見されたことなど、社員のコンプライアンスについての意識は極めて低くなっていたものと考えざるを得ない。かかるコンプライアンスについての意識の低さが、社員が本件不正行為を実行するに至った要因の 1 つであると考えられる。

そして、当委員会は、かかるコンプライアンスについて意識が極めて低くなった要因として、以下の事項が存在するものと思料する。

(1) コンプライアンス意識を欠如させる環境の存在

本調査において、水増し仕入発注等は東テクの業態では、しばしば行われていることであると供述する社員が存在し、他の業態に比べ、水増し仕入発注等の本件不正行為が比較的身近な存在として認識されていた可能性がある。

現に、東テクに関しても、水増し仕入発注等の不正行為を最初に実行した者の特定までは至らなかったものの、大阪支店においては、一部のグループで、2、3 名で相互に役割分担をする方法により水増し仕入発注等が長期間にわたり実行され、東京本店においても、複数名での水増し仕入発注等の本件不正行為を実行する事例がごく一部確認されている。また、水増し仕入発注等が行われていることについては、自然と理解するようになったと供述する社員も存在し、一部の環境においては、水増し仕入発注等の不正行為が身近にあったことを窺わせる事情が確認された。

そして、前述 1 のとおり、東テクにおいては、交際費の捻出の必要性を感じていた者も存在しており、会社のためにかかる費用であるからという建前で水増し仕入発注等の本件不正行為を実行したものも少なからずいると考えられる。

このように、東テクにおいては、水増し仕入発注等の不正行為が比較的身近な存在として認識されていたことや、その目的として会社のためにかかる費用であるという建前を得られたことにより、本件不正行為に対する認識が甘くなり、コンプライアンス意識を欠如させ、複数の社員をして、本件不正行為を実行させるに至った 1 つの要因となった可能性は否定できない。

特に、大阪支店においては、一部のグループで、相互に役割分担をする方法により、恒常的に水増し仕入発注等の本件不正行為が実行されていたことから、本件不正行為を行うことによる罪悪感等は相当程度薄れていた可能性があり、特にコンプライアンス意識を欠如させる結果につながった可能性がある。

(2) コンプライアンス研修等の不十分さ

東テクにおいては、社内規程に基づき、コンプライアンス研修を行うこととされており、社内研修を実施するに伴い、コンプライアンス研修も兼ねる形で実施することがあるが、社内研修自体、その頻度として年 1 回程度に過ぎず、コンプライアンス研修を中心とした開催をしているわけでもないことから、社員のコンプライアンス意識の向上が促されるような態様での十分なコンプライアンス研修を実施しているとは言い難い。

また、東テクにおいては、内部通報制度が形式的には整備されており、整備当初は、社員により利用されたこともあるとのことであるが、近年は内部通報の実績がなく、制度として有効に機能しているとは言い難く、制度の周知徹底がなされていること自体にも疑義がある状況にある。

本件不正行為の場合、水増し仕入発注等などはその規模や期間からして、他の社員においても気付く機会は存在するものと思われるところ、健全な倫理観を有する社員による内部通報が有効に運用されることは、本件不正行為の発見・防止をすることにつながるとともに、かかる制度の存在を認識し、有効に運用されること自体により社員のコンプライアンス意識の向上が促されることが期待でき、重要であると考えられる。このような内部通報制度が有効に運用されていない点は、問題であると考えられる。

第６　再発防止策

１　予算管理方法の改善及び周知徹底

前述第５・１のとおり、東テクにおいて、当初、一部の営業担当者等の間で、社内で設定された交際費の枠内では対応することが慎重になったことをきっかけに、交際費を捻出することを目的として、本件不正行為を実行するに至ったものが存在することからすれば、経費としての交際費の予算管理方法の仕組みを改善し、その運用を周知徹底することが本件不正行為の動機を排除するうえで、有効な手段と考えられる。

そこで、東テクにおいて、予算管理方法の仕組みを、例えば、以下のとおり、改善及び周知徹底することを検討すべきである。

(1)　交際費の予算枠及び交際費に係る経費申請の承認基準等の見直しの検討

東テクにおける経費としての交際費の予算枠の使用に慎重になっていた社員が存在することを踏まえ、過去の交際費の実態等を調査し、その必要性について吟味した上で、適切な経費としての交際費の予算枠について、見直すことの検討をするこ

とが望ましい。

なお、交際費の必要性の判断は容易ではないことから、むやみに予算枠を増額すればよいというわけではなく、結果として現在の東テクにおける経費としての交際費の予算枠が適切なものと判断される可能性も否定はできないが、本調査において、前述第５・１のとおり、社員の一部が、経費としての交際費の予算枠の使用に慎重になっていたことを踏まえ、見直しの検討を行うべきことを報告する趣旨である点、念のため付言しておく。

また、交際費に係る経費申請の承認について、決裁権者の裁量により交際費の経費申請が取り下げられるなど、東テクの交際費の経費申請に係る社内ルールが適切に運用されなければ、予算枠が適切なものとなっても意義を失うこととなる。このため、交際費に係る経費申請の社内ルールが適切に運用されるよう、例えば、決裁権者の承認基準等を設けることで一定程度、画一的な交際費に係る経費申請の承認がなされることを促すことなども重要であるものと考えられる。

(2)　原価内交際費処理ルールの導入

直接的に、新規取引先の開拓や継続取引の受注につながるものでなくとも、営業背景から発生する贈答及び原価割販売が存在し、従前かかる部分についても、経費としての交際費の予算枠内での処理を求めていた。

しかし、上記贈答及び原価割販売については、原価内交際費処理として、粗利益内で吸収した上で、通常の経費としての交際費の予算枠からは除外するルールを導入することも考えられる。

２　仕入業者との関係の見直し

水増し仕入発注等によりキックバックを実行するためには、前述第５・２のとおり、外部協力者の存在が必要不可欠であり、東テクにおいて下請業者を含む、仕入業者との癒着を防止するための十分な措置が講じられていなかった点が、水増し仕入発注等の 1 つの要因と考えらえる。そのため、東テクが発注を行う仕入業者の管理を徹底するとともに、水増し仕入発注等を含む本件不正行為に発展しない関係を構築する必要があり、新規に仕入発注を行う業者（以下「新規仕入業者」という。）及び継続して仕入発注を行っている業者（以下「継続仕入業者」という。）との間で以下のような措置を講じ、またそれらの者と東テクの社員が本件不正行為に至るような関係を構築することを防止するため、人事異動の定期化を検討すべきである。

(1)　新規仕入業者の登録方法の厳格化

東テクは、現在においても、新規仕入業者の登録制度を整備しているが、営業担当者等の推薦及び理由書があれば、調査会社の調査報告書等に大きな疑義がない限り、これを許容しているなど、厳格な運用をしておらず、本件不正行為を未然に防止するのに必ずしも有効に機能しなかったことを踏まえ、①新規仕入業者の登録を申請した者に対し、新規仕入業者に発注することが必要な理由を説明させる、②調査会社の調査報告書の精査や同業他社へのヒアリングなどを通じて、新規仕入業者の業容、業態、業歴、株主構成及び役員構成の確認をすることを徹底する、③新規仕入業者の登録申請があった場合には、当該新規登録業者に対して新規登録業者の申請をした者の上司が新規仕入業者の営業所等を訪問し、新規仕入業者の実態を確認するなど、より厳格な方法で、新規仕入業者の適正性を確認することを検討すべきである。

(2)　継続仕入業者からの確認書の取得

継続取引業者からは、毎事業年度の仕入業者の登録の更新に際して、社員が当該継続取引業者との取引に関し不正な行為をしていないかなどに関する確認書を取得し、当該確認書をもって水増し仕入発注等を行っている痕跡がないか精査し、架空発注等を予防することを検討すべきである。

(3)　人事異動の短期化

水増し仕入発注等は、前述第５・２のとおり、長期間にわたり特定の担当者が特定の仕入業者を担当する場合に発生しやすいと考えられるため、定期的な人事異動を実施することで、仕入業者との間で業務関係を超え、本件不正行為に発展するような関係の構築がなされることを防止する方策を採ることが考えられる。

しかし、前述第５・２のとおり、当該仕入業者との業務上必要な範囲での親密性を維持することも、東テクの業務の性質上、重要なものであり、また、定期的な人事異動を機械的に行うだけでは必ずしも期待した効果を得られるものでないと想定されるため、前述(1)、(2)などの措置との組み合わせをすることにより、本件不正行為の防止と仕入業者との業務上必要な人的関係の構築に基づく利益の調和を図ることが必要と考えられる。

３　購買プロセスの改善

(1)　仕入及び外注プロセスの改善

水増し仕入発注等や社員による当該社員が関係する会社への二次仕入発注を通じた金銭の不正取得を含む、本件不正行為を未然に防止することができず、また、その規模も大きなものとなるに至ったのは、東テクが受注して行う作業等について外注を行う場合や当該現場における追加仕入の社内手続である上司等の決裁が形骸化し、営業担当者等より申請された外注又は追加仕入の要否その他の問題点を十分に検討できる仕組みがとられていなかったことにあると考えられる。したがって、かかる東テクが受注して行う作業等について外注又は追加仕入を行う場合における社内手続におけるチェック機能の実効性を確保することが、不適切な外注又は追加仕入を発見・防止することに加え、社員による不適切な外注を実行することを抑止することにもつながり、再発防止策として、不可欠である。

そこで、後述第６・４のとおり、東テクが受注して行う作業等について外注又は追加仕入を行う場合における社内手続として、購買部門の新設を図り、発注権限等を営業部門に集中させないことに加え、営業担当者等より申請された外注又は追加仕入の要否その他の問題点を十分に検討できるよう、①外注原価の適正の判定の徹底、②現場における出入り業者の確認、③特定の業者に対して一定以上の仕入発注が集中したといえるような数値基準を検討の上で採用し、当該発注を行っている担当者に対して理由の説明を求めること、④営業担当者の業務上の行動を適切に把握すること、⑤当該外注及び追加仕入の必要性についての説明を求めることを徹底することによりチェック機能の実効性が確保された社内手続の構築をすることを検討すべきである。

(2)　物流プロセスの改善

前述第５・３・(2) のとおり、ルームエアコンの無断転売等においては、発注書、見積書及び請求書により商品の対応関係が照合できないことに加え、物品受領書を作成していなかったり、在庫管理及び物流管理が適切に行われていなかったりすることなど、発注、物流及び販売を含め、仕入れた商品が最終的にどのように処理されたのかを照合、把握できないことに商品管理上、大きな問題があり、かかる杜撰な購買プロセスの存在が、ルームエアコンの無断転売などの本件不正行為を発見・防止できなかった 1 つの要因と考えられる。同種の不正行為を未然に防止するためには、物流の追跡・監視体制を整備することが必要不可欠である。

ア　二次配送管理の徹底

メーカー直送以外の引取・外部倉庫入れ・改造業者入れ・工事業者入れや、事

務所留置きに関わる二次配送管理を営業部門から管理部門に変更し、最終納品先と受注計上先との照合作業を徹底することをもって、営業担当者等が一人で発注・物流の管理をすることから生じる、ルームエアコンの無断転売等のための現場における虚偽発注とその隠蔽行為の抑止を図ることを検討すべきである。

イ　在庫管理の実施

商品のメーカー直送以外の引取・外部倉庫入れ・改造業者入れ・工事業者入れ、事務所留置きとなる商品及び持ち戻り商品の在庫管理を実施することにより、書面の内容と実際の物流の齟齬を発見する体制を整備することを検討すべきである。

(3)　販売促進業務委託プロセスの改善

取引事実のない販売手数料等の支払いを未然に防止することができなかったのは、支払いに際して、必要書類の有無という形式面の確認を行うにとどまり、取引事実の実態を確認する手続として、販売手数料等の支払申請の内容の確認、支払理由の裏付け、及び支払先の実態把握が十分でなかったことが要因と考えらえる。実際にも、社員と支払先等の関係者が結託して実態と異なる内容の書類が作成された場合、東テクは、その実態を認識しないまま、販売手数料等の名目で当該支払いを行っている。

そこで、東テクにおいては、販売手数料等の支払いの仕組みとして、①支払理由に対応する事実関係の有無を確認するため、業務委託に係る委託先の受託承諾書と委託業務を行った活動報告書を時系列で取得するとともに、裏付けとなる面談者の名刺等を取得することで役務提供の事実を確認し、支払理由の名目と実態との照合作業を徹底すること、②支払いに際して、委託した業務が支払先の通常の業務範囲に含まれるか、支払先に偏りがないか、委託した業務内容と支払金額との均衡がとれているかなど、支払先と支払金額の妥当性の検証を行うこと、及び③上記①及び②に係るルールを明確にし、手数料の支払手続が厳格に遵守される体制を整備することを検討すべきである。

4　管理部門の牽制強化

水増し仕入発注等やルームエアコンの無断転売等を含み、社員が本件不正行為を実行することができた要因の 1 つとして、営業部門に発注権限が集中し、他部門による牽制ができる体制が何ら講じられていなかったことがあげられ、管理部門等の他部門による牽制ができる体制を整えることは、本件を未然に発見・防止することに加え、

社員による不正行為の実行を抑止することにもつながり、再発防止策として、有効なものであり、また、内部統制上も、望ましい。

そこで、例えば、購買プロセスの管理部門として購買部門を新設し、①現在営業部門において行われている見積もり交渉に対する確認や発注・検収支払いの決裁を行う権限を同部門に担わせることで、営業担当者等により、見積額を恣意的に上乗せすることが不可能な仕組みや、現場を担当する営業担当者等の所属する営業部門から決裁権を有する部門が分離されることにより、水増し仕入発注等を行うための取引先との癒着が生じにくい仕組みを構築すること、②購買部門において、受注時の見積内容、進行中の実作業内容や完工引渡時の見積内容の整合性につき、受注・発注両面から確認することで、事後的な取引実態の確認による不正行為の有無の確認や、これを通じた適正価額の検証を積み重ねる仕組みを構築すること、③購買部門が定期的に仕入業者を訪問するなど、定期的に取引実態を把握するための仕組みを構築すること（ただし、購買部門が仕入業者と癒着することのないよう配慮されることも必要である。）など、管理部門による牽制が可能な仕組みを検討すべきである。

5　監査役監査及び内部監査の強化

前述第５・５のとおり、東テクにおいては、監査役監査が実施されているものの、その監査には限界があり、また、内部監査室を設置しているものの、内部監査規程上、実施が想定されている抜き打ちの実施検査を実施しておらず、また、体制としても、所属人員が 2 名、うち 1 名が他部署を兼務しているなど、事実上内部監査を十分に実施できる状況にはないことから、以下のとおり、監査役と内部監査室の連携強化及び内部監査を強化することを検討すべきである。

(1)　監査役と内部監査室の連携強化

前述第５・５のとおり、監査役監査には、人数を踏まえると、その監査の頻度及び程度について限界があると言わざるを得ず、個々の取引の不正を発見することは必ずしも容易ではない。したがって、監査役監査が実効的かつ効率的に行われるよう、内部監査室から内部監査の報告を適宜受ける、監査対象や監査の方法などについて適宜協議を行うなど、監査役と内部監査室の連携を強化することを検討すべきである。

(2)　人員体制の見直し

前述第５・５のとおり、現状の東テクの内部監査室は、所属人員が 2 名しかおら

ず、うち 1 名においては、審査業務部と兼務していることもあり、内部監査室の業務に十分従事することは難しい状況にあり、本店、大阪支店を含む 4 支店、17 営業所等を含め、社内全体にわたり適切な内部監査を定期的に実施するためには、明らかに人員が不足している。

また、内部監査室の業務の性質上、社内の各部の業務の遂行状況の適切性を監査する部署でもあるため、所属人員として、他部署との兼務は望ましくない。

したがって、社内全体にわたり適切な内部監査を定期的に実行するため、所属人員は原則として、内部監査室専属とし、かつ、その人員を最低でも専属 2 名以上に増強することを検討すべきである。

(3) 計画的な監査及び抜き打ち監査の併用

内部監査室による内部監査として、監査計画に基づく定期的な監査に加え、内部監査規程上も想定されている抜き打ちの実地監査を実施し、これを併用することで、社内の各部署において適切に業務遂行ができているか否かを監査することが有用である。

特に、監査計画に基づく定期的な監査においては、各種取引に係る発注書、見積書、請求書等の購買プロセスに係る書類、出荷依頼書等の物流に係る書類及び交際費の申請書等の各種書類の確認及び社員へのアンケートやヒアリング等を実施し、社内ルールに従った決裁等が実施されているか、取引量等の契約条件において現場の規模等に比して異常な要素がみられないか、特定の社員と特定の仕入業者、下請業者又は配送業者との間の取引に偏りが見られないか、在庫管理・物流管理を適切に実施しているか、交際費の申請内容に異常な要素がみられないかなど広く業務遂行の適切性を監査することができる。なお、その頻度としては、少なくとも最低年 1 回実施することは検討されるべきである。

また、抜き打ちの実地監査を実施することで、書類上納品又は外注していることとされている作業の実施の有無等、現場の実態の監査をし、書類上は発見が困難な事項について監査することができるものと考えられる。

6 コンプライアンス意識の改善

前述第５・６のとおり、東テクにおいては、コンプライアンス研修の実施及び内部通報制度の設置等、形式的にはコンプライアンス意識の向上のための制度を既に整備しているものの、制度として有効に機能しておらず、また、本来部下の行為を監督すべき地位にある社員が業績結果を追い求める部下の歯止めとして機能しないばかりか、水増し仕入発注等の方法を教示するなど、本件不正行為を促進する行動に至っている

ことからしても、当該制度及び監督者たる社員が社員のコンプライアンス意識の向上を図る上で有効に機能していなかったと言わざるを得ない。

社員のコンプライアンス意識の改善を図る観点から、現在、東テクにおいて実施されているコンプライアンス研修の内容、頻度等を抜本的に見直し、東テクの全取締役及び全社員が、法令違反の代償の大きさなどを理解し、コンプライアンス意識を向上させられる、より実効性の高いコンプライアンス研修を導入すべきである。具体的な見直しは、外部のコンプライアンス専門家と協議して行うことも、併せて検討すべきである。また、内部通報制度についても、単に社内システムで閲覧可能にするだけではなく、定期的にその存在を周知する機会を設け、東テク全体で法令違反を見逃さない姿勢を定着させることも必要である。

さらに、東テクは、監督的地位にある社員に対し、前述の方法等によりコンプライアンス意識を維持させることはもちろん、部下に業績結果のみを追求させるのではなく、部下の業績の達成過程を適切に把握・評価し、指導する意識付けを、日常の業務の中で行うことが肝要である。

以　上

（別紙 1）不適切な会計処理による影響額

（単位：百万円）

不適切な会計処理			平成20年3月期（通期）	平成21年3月期（通期）	平成22年3月期（通期）	平成23年3月期（通期）	平成24年3月期（通期）	平成25年3月期（通期）	平成26年3月期（第3四半期累計）	計
訂正前の純資産			11,289	11,593	12,294	12,193	12,633	14,203	15,410	―
不正行為に係る修正	売上原価の減額修正									
		水増し仕入発注等	100	156	153	110	110	108	36	777
		取引事実のない販売手数料等の支払	－	－	－	－	－	－	－	－
		ルームエアコンの無断転売等	1	5	2	2	4	9	6	32
		社員が関係する会社への発注	－	－	－	－	－	－	－	－
	売上原価訂正額　計		102	161	156	112	115	118	43	809
	不正関連損失の追加計上									
		水増し仕入発注等	−100	−156	−153	−110	−110	−108	−36	−777
		取引事実のない販売手数料等の支払	－	－	－	－	－	－	－	－
		ルームエアコンの無断転売等	−1	−5	−2	−2	−4	−9	−6	−32
	不正関連損失計上額計		−102	−161	−156	−112	−115	−118	−43	−809
	未収入金の追加計上									
		社員が関係する会社への発注	2	1	－	1	1	2	－	11
		ルームエアコンの無断転売等	－	－	－	－	－	－	2	2
	未収入金計上額 計		2	1	－	1	1	3	3	13

影響	期首剰余金の修正	−36	−86	−154	−225	−280	−334	−388	―
	貸倒引当金	−2	−1	−	−1	−1	−2	−	−11
	消費税等	−3	−4	−4	−3	−3	−3	−	−22
	税金・税効果会計	−47	−63	−66	−51	−50	−51	−344	−674
訂正後の純資産		11,202	11,438	12,069	11,913	12,298	13,814	14,678	―

(別紙 2)　訂正による過年度業績への影響

1．第 54 期（平成 21 年 3 月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成 21 年 3 月期 通　　期	売　上　高	59,873	59,873	－
	営 業 利 益	1,844	2,006	162
	経 常 利 益	1,666	1,661	△5
	当 期 純 利 益	584	517	△67
	総　資　産	40,784	40,796	11
	純　資　産	11,593	11,438	△154

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではない。

２．第55期（平成22年3月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成22年3月期 通　　期	売　上　高	53,704	53,704	―
	営 業 利 益	1,175	1,332	156
	経 常 利 益	1,444	1,439	△5
	当期純利益	596	525	△70
	総　資　産	39,873	39,890	16
	純　資　産	12,294	12,069	△225

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではない。

３．　第56期（平成23年3月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成23年3月期第1四半期	売上高	9,771	9,771	―
	営業利益	△642	△621	20
	経常利益	△666	△666	△0
	四半期純利益	△485	△499	△14
	総資産	36,820	36,838	17
	純資産	11,394	11,154	△239
平成23年3月期第2四半期累計期間	売上高	23,284	23,284	―
	営業利益	102	156	53
	経常利益	161	159	△1
	四半期純利益	△24	△51	△27
	総資産	36,382	36,401	18
	純資産	11,814	11,561	△252
平成23年3月期第3四半期累計期間	売上高	35,440	35,440	―
	営業利益	△145	△60	84
	経常利益	5	2	△2
	四半期純利益	△156	△199	△43
	総資産	37,255	37,275	20
	純資産	11,703	11,435	△268
平成23年3月期通期	売上高	51,873	51,873	―
	営業利益	753	865	112
	経常利益	958	954	△3
	当期純利益	328	272	△55
	総資産	38,233	38,254	21
	純資産	12,193	11,913	△280

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではない。

４．　第57期（平成24年3月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成24年3月期第1四半期	売上高	9,974	9,974	―
	営業利益	△505	△480	24
	経常利益	△472	△473	△0
	四半期純利益	△300	△313	△12
	総資産	36,701	36,723	21
	純資産	11,756	11,463	△293
平成24年3月期第2四半期累計期間	売上高	25,239	25,239	―
	営業利益	173	219	46
	経常利益	228	226	△1
	四半期純利益	67	42	△24
	総資産	37,722	37,745	22
	純資産	12,016	11,711	△305
平成24年3月期第3四半期累計期間	売上高	39,926	39,926	―
	営業利益	242	322	80
	経常利益	341	338	△2
	四半期純利益	41	1	△40
	総資産	40,501	40,523	22
	純資産	11,934	11,613	△321
平成24年3月期通期	売上高	60,203	60,203	―
	営業利益	1,276	1,392	116
	経常利益	1,447	1,443	△3
	当期純利益	584	530	△54
	総資産	44,806	44,829	23
	純資産	12,633	12,298	△334

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではない。

５．　第58期（平成25年3月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成25年3月期第1四半期	売上高	13,318	13,318	―
	営業利益	△26	△0	26
	経常利益	48	48	△0
	四半期純利益	9	△4	△14
	総資産	42,748	42,772	24
	純資産	12,431	12,082	△348
平成25年3月期第2四半期累計期間	売上高	30,474	30,474	―
	営業利益	659	727	67
	経常利益	823	821	△2
	四半期純利益	461	433	△27
	総資産	41,732	41,758	25
	純資産	12,873	12,511	△362
平成25年3月期第3四半期累計期間	売上高	46,268	46,268	―
	営業利益	916	1,015	98
	経常利益	1,153	1,151	△2
	四半期純利益	529	486	△42
	総資産	44,207	44,234	26
	純資産	13,183	12,806	△377
平成25年3月期通期	売上高	66,562	66,562	―
	営業利益	1,947	2,067	120
	経常利益	2,237	2,233	△3
	当期純利益	1,151	1,097	△54
	総資産	46,199	46,226	27
	純資産	14,203	13,814	△388

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではない。

６．　第59期（平成26年3月期）の影響額

（単位：百万円）

期　間	項　目	訂正前	訂正後	影響額
平成26年3月期 第　1　四　半　期	売　上　高	12,351	12,351	―
	営　業　利　益	△296	△277	19
	経　常　利　益	△180	△180	0
	四半期純利益	△124	△132	△7
	総　資　産	42,220	42,249	28
	純　資　産	14,107	13,711	△396
平成26年3月期 第　2　四　半　期 累　計　期　間	売　上　高	30,287	30,287	―
	営　業　利　益	645	681	36
	経　常　利　益	830	830	0
	四半期純利益	430	416	△14
	総　資　産	43,815	43,845	30
	純　資　産	15,016	14,613	△402
平成26年3月期 第　3　四　半　期 累　計　期　間	売　上　高	46,732	46,732	―
	営　業　利　益	923	968	45
	経　常　利　益	1,197	1,198	0
	四半期純利益	652	309	△342
	総　資　産	47,915	47,947	31
	純　資　産	15,410	14,678	△731

（注）上記数値については、会計監査手続が完了したものではない。