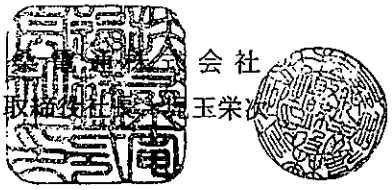
改 善 状 況 報 告 書

平成25年12月10日

株式会社東京証券取引所
代表取締役社長　清田　瞭　殿



扶桑電通株式会社
代表取締役社長　兵玉栄次

平成25年5月28日提出の改善報告書について、有価証券上場規程第503条第1項の規定に基づき、改善措置の実施状況及び運用状況を記載した改善状況報告書をここに提出いたします。

目　次

ページ番号

Ⅰ．改善報告書の提出経緯 …… 2
　1．改善報告書の提出理由 …… 2
　2．過年度決算短信等を訂正するに至った経緯・原因 …… 2
　（1）平成24年12月に判明した当社支店における不適切な取引等について …… 2
　（2）平成25年5月に判明した当社営業所における不適切な取引等について …… 5
　（3）前記（1）、（2）における影響額 …… 7
　3．不適切な情報開示等の発生原因（問題点） …… 8
　（1）受発注プロセスにおける問題点 …… 8
　（2）売上計上に係わるプロセスの問題点 …… 9
　（3）営業管理プロセスの問題点 …… 9
　（4）内部監査の問題点 …… 11
　（5）全社的な内部統制の問題点 …… 11
Ⅱ．改善報告書記載の改善措置並びにその実施状況・運用状況等 …… 13
　1．改善措置並びにその実施状況・運用状況 …… 13
　（1）受発注プロセスの改善策 …… 14
　（2）売上計上に係わるプロセスの改善策 …… 17
　（3）営業管理プロセスの改善策 …… 19
　（4）内部監査の改善策 …… 25
　（5）全社的な内部統制の改善策 …… 26
　2．改善措置に基づく強化手続の運用検証 …… 32
　3．改善措置の実施状況及び運用状況等に対する上場会社の評価 …… 32

Ⅰ．改善報告書の提出経緯

1．改善報告書の提出理由

当社は、平成24年12月12日付「当社支店における不適切な取引等に関する調査結果について」において開示いたしました社内調査結果に基づき、平成19年9月期中間から平成24年9月期第3四半期までの過年度決算短信等の訂正を行いました。また、平成25年5月7日付「第三者調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ」において開示いたしました同委員会による調査報告書の内容に基づき、平成18年9月期第3四半期から平成25年9月期第1四半期までの過年度決算短信等の訂正を行いました。これらの過年度決算訂正の内容及び業績に及ぼす影響については別紙1「訂正による過年度業績への影響額」のとおりとなります。

これらは、当社の複数の事業拠点において、一部の社員が行った循環取引に伴い不適切な会計処理が行われたものであり、受発注プロセスや売上計上に係わるプロセスやモニタリング等の内部統制が有効に機能していない状況が認められました。本件は、当社の適時開示を適切に行うための体制の不備に起因する不適切な開示であり、適時開示体制について改善の必要性が高いと認められるとの理由により、貴取引所より平成25年5月14日に有価証券上場規程第502条第1項第1号に基づく改善報告書の提出を求められ、平成25年5月28日に提出いたしました。

2．過年度決算短信等を訂正するに至った経緯・原因

（1）平成24年12月に判明した当社支店における不適切な取引等について

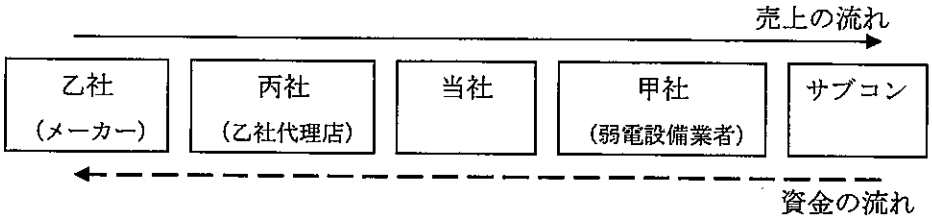
① 発覚の経緯について

当社の一地方支店（以下、本件支店という。）において、平成18年よりマンション関連の住宅設備機器受注取引の増大に伴い、平成23年以降、取引先である主に電気通信工事等を行う弱電設備業者（以下、甲社という。）に対する売掛債権の増額及び回収遅延が顕著となっておりました。そのため、内部監査において仕掛品の在庫確認を実施いたしましたところ不明確な状況が見受けられるとともに、当社会計監査人である有限責任監査法人トーマツから、本件支店における不適切な会計処理の疑いの報告と社内調査依頼がありました。これを受け、本社では平成24年10月4日に調査チームを立ち上げ、取引の実態解明（不適切な取引等の有無の確認）を行うことになりました。その結果、不適切な取引等が行われていることが判明し、またその影響が多大となる可能性があるためより慎重な調査を行う必要があるとして、平成24年10月23日に代表取締役社長児玉栄次を委員長として社外監査役である渡辺 孝弁護士を含めた社内調査委員会を設置し、本件の事実関係、要因、業績への影響、類似取引の有無及び再発防止策等について調査、検討を行いました。

② 不適切な取引等の概要について

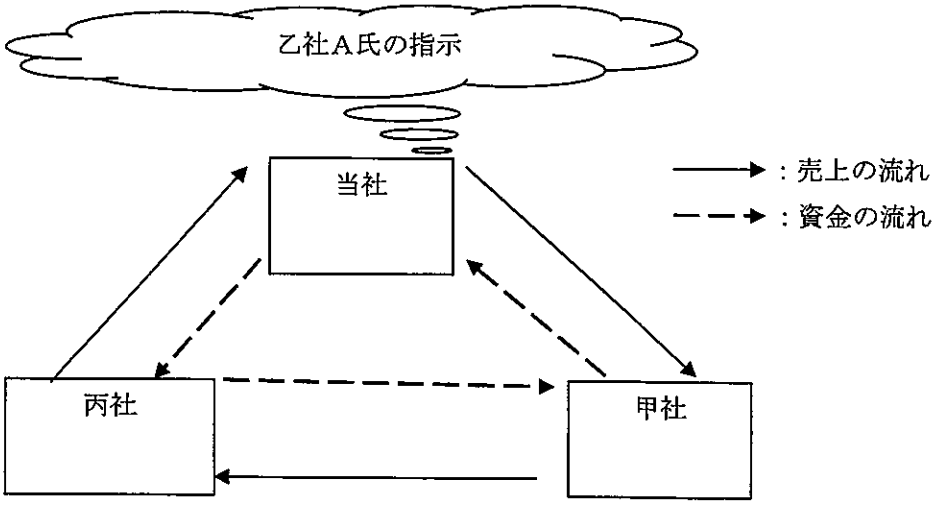
ｉ）スルー取引に係わる会計処理上の誤り

平成18年9月頃から以下の商流によるマンション設備機器取引が行われていました。この商流において当社Ｃ社員はメーカー乙社Ａ氏から指示を受け仕入先と販売先の間を仲介しておりましたが、商品は直送され、かつ当社の役務提供が営業支援行為に限定されている「スルー取引」であり、本来会計処理においては手数料収入として純額で計上すべきでしたが、売上及び売上原価が両建て計上されており、会計処理上の誤りであったことが判明いたしました。



ii）架空循環取引

平成22年3月売上分より、当社、甲社及び丙社の3社において商品実態のない架空循環取引が行われており、資金が循環していることが判明いたしました。この取引においても、当社Ｃ社員は、ｉ）と同様に乙社Ａ氏の指示を受けて事務処理等を行っており、商品実態はあると考えておりました。しかし、実際は商品が無かったことから、手数料部分も含めて売上の全額を取り消す訂正を行いました。



iii）Ｕターン取引

前記ｉ）、ii）の商流とは別に、平成22年4月売上分より、当社Ｃ社員は甲

社の依頼により甲社から受注した電気工事業務を別の業者へ発注しておりましたが、それらの取引の一部が再度甲社へ発注され、資金も甲社から当社を経由して甲社へ戻っていたこと（Uターン取引）が明らかになりました。この取引は、当社を経由する必要性がなかったことから、当社ではこれらの取引は上記ⅱ）に類似する不適切な取引であると判断いたしました。

ⅳ）他の営業所におけるスルー取引

社内調査においては、前記ⅰ）～ⅲ）の他、網羅性検証の観点から甲社とのマンション設備機器以外の取引の調査を行い、更に他の支店等の取引について取引関係・企業規模からみた整合性、取引内容及び商流の確認により追加調査対象を抽出いたしました。その結果、追加調査の対象となった他の営業所1か所（以下、本件営業所という。）における一部取引先との取引において、平成21年頃からスルー取引が行われており、商品実態はあるものの、その会計処理が適切でなかったと判断いたしました。しかしながら、この営業所の取引については、後記（2）で述べるとおり、第三者調査委員会の調査において架空循環取引等であることが判明いたしました。

③ 不適切な取引等への関与状況

前記ⅰ）～ⅲ）の取引において甲社・乙社・丙社等の関係者と交渉を行っていたのは、C社員のみであり、C社員は架空循環取引が行われていたことは知らなかったと証言していること、及び資金が循環していた他の当事者である甲社、丙社からもC社員含め当社社員が主導していたとの発言がないことから、架空循環取引が行われていたとの認識はなかったと判断いたしました。また、スルー取引については、手数料収入のみを売上計上すべきとの認識がC社員らになかったものと判断しております。

④ 不適切な取引等の動機、目的等

これらの取引を指示していた人物は、前述のとおり設備機器メーカー乙社A氏であり、A氏は指示をしたことについては認めておりますが、その動機、目的については判明しておりません。

また、当社C社員がこれらの取引に応じた理由としては、乙社社員であるA氏を全面的に信用してしまい商品実態はあると考えていたこと、大きな労力を掛けることなく実績として売上及び利益計上できることから、十分な検証をすることなく取引に応じてしまったものです。

（２）平成25年5月に判明した当社営業所における不適切な取引等について

① 発覚の経緯について

前記（１）の社内調査では本件営業所の取引に関与した社員及び関係する仕入先、販売先へのヒアリング、並びに注文書等の証憑類の精査の結果、当社は書類上の契約当事者にはなっているものの、実際の商流にはほとんど関与していなかったことから、スルー取引として会計処理上の誤りとして認識し、架空取引であるとまでは判断いたしませんでした。

その後、再発防止策の一環としてモニタリングの実施及び内部監査の強化に取組んでいたところ、平成25年3月に実施した本件営業所の定期監査中に、当該取引の売上債権の入金予定日である平成25年3月29日に入金がなかったため、関与していた社員に確認したところ架空取引を行ったとの発言があったことから、本件営業所の取引が架空循環取引であったことが判明いたしました。

② 第三者調査委員会による調査の実施

前記（１）に続き、今回本件営業所においても不適切な取引等が行われていたことから、より専門的かつ客観的な見地からの調査分析、不適切な取引等に関する事実の認定、発生原因の究明、再発防止策に関する提言が必要であると判断し、当社と利害関係を有しない外部の専門家から構成される第三者調査委員会を設置することを平成25年4月9日開催の取締役会において決議いたしました。第三者調査委員会の目的、構成は以下のとおりです。

○第三者調査委員会の目的

ｉ）本件不適切な取引等に関する事実の認定、発生原因及び問題点の調査分析を行うと共に、会計処理の適正性、妥当性について検討を行う。

ii）本件不適切な取引等を生じさせた内部統制、コンプライアンス、ガバナンス上の問題点の有無の調査分析を行う。

iii）上記を踏まえ、再発防止策の提言を行う。

○第三者調査委員会の構成（敬称略）

委員長：　名取 勝也弁護士　（名取法律事務所代表）

委　員：　甲斐 淑浩弁護士　（アンダーソン・毛利・友常法律事務所）

委　員：　高砂 晋平公認会計士　（清新監査法人）

なお、第三者調査委員会の委員の選定及び運営につきましては、日本弁護士連合会による「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン（改訂平成22年12月17日公表）」に沿って行っております。

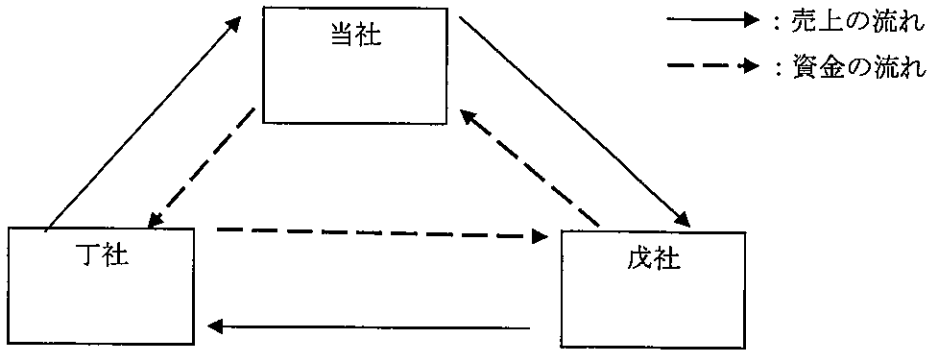
③ 不適切な取引等の概要について

前記（1）②iv）でスルー取引と判断した取引の多くが取引の実体が確認できなかった架空循環取引であり、また、それ以外にも架空循環取引と、スルー取引に係わる会計処理上の誤りがあることが判明いたしました。

④ 架空循環取引の内容

本件営業所元販売課長（以下、D社員という。平成25年5月9日付にて懲戒解雇。）は、前職時代に、販売成績を上げるために架空取引を行い、その売上代金約40百万円を知り合いの取引先（以下、丁社という。）の資金提供により穴埋めしました。それらの処理が問題となったこともあり、D社員は平成18年4月に前職を退職し、同年5月に当社本件営業所に入社いたしました。D社員は、立て替えてもらった40百万円を丁社に返済するために、当社へ入社後直ちに架空循環取引を始めました。

架空循環取引は、平成18年度から平成25年度の期間において合計58件・2,572百万円行われており、その手口は概ね当社、丁社、戊社の3社による循環により行われておりました。



※初回に行われた平成18年の2つの架空案件は、丁社、戊社以外に2社が組み入れられていました。

⑤ スルー取引に係わる会計処理上の誤り

スルー取引については平成19年3月売上計上分より行われ、主として公共団体をエンドユーザーとする公共入札案件であり、その主たるものは当社が落札業者から受注後戊社へ発注しておりました。これらは関係者への聞き取り調査でも製品または役務の納入を明言していること、及び架空循環取引案件においては認められた取引当事者間における支払の循環が認められなかったことから、取引の実体はあったものと判断いたしました。しかしながら、当社は他の取引当事者から当該案件の取引の流れに書類上介在または介入することを提案されただけに過ぎず、これらは当社の役務提供が営業支援行為に限定されるような

スルー取引であり、手数料収入を純額で計上すべき取引であるにも係わらず、売上及び売上原価で両建て計上されていたため、スルー取引に係わる会計処理上の誤りと判断いたしました。

⑥ 不適切な取引等への関与状況

調査の結果、本件はD社員主導のもとに行われておりましたが、本人の証言及び他の関係者の証言等から、当社の関与者はD社員のみでありD社員以外は架空であるとは知らなかったと判断いたしました。D社員は本件営業所の販売課長であり、平成24年5月までは上長として営業所の所長が専任で在籍しており、それまでは所長が承認行為をしておりましたが、十分な商流確認等をせず架空循環取引とは知りませんでした。その後、平成24年5月に所長が異動したため、それ以降は営業所を管轄する支店長が営業所長を兼務しており、D社員は実質的には本件営業所の運営全般を任されておりました。受発注に係わる権限は営業所の主任に権限委譲されていましたが、架空案件についての証憑類はD社員により整えられていたため、支店長及び他の所員についても不正取引が行われているとの認識はありませんでした。

⑦ 不適切な取引等に係わる目的、動機等

前述のとおり、D社員が前職時代に立て替えてもらった40百万円を丁社に返済するために、当社へ入社後直ちに架空循環取引を始めました。その結果当社に架空売掛債権が発生することとなり、その穴埋めを行うために、架空循環取引を仕立て、継続して行うこととなりました。なお、これらの取引によってD社員が個人的に金品を着服した事実は調査においては認められておりません。

当社への入社の経緯は、前職での売上代金の処理について管理部門から厳しく詰められ、また転居を伴う転勤を示唆されたことから退職を考え、一方前職上長から当勤務地で中途採用を計画していた当社を紹介されたことから入社いたしました。なお、当然ながらこれらの前職での経緯については、当社は知りませんでした。

（3）前記（1）、（2）における影響額

前記（1）、（2）において記載いたしました不適切な取引等の事実を反映させたことによる通期損益計算書に与える影響額について、要因毎に分けた内容は以下のとおりです。

《損益計算書に与える影響額》　　（単位：百万円）

期	項目	（1）本件支店の取引			（2）本件営業所の取引			合計
		スルー	架空・Uターン	計	スルー	架空	計	
平成18年9月期通期	売上高	[redacted]			0	△ 47	△ 47	△ 47
	営業利益				0	△ 2	△ 2	△ 2
	経常利益				0	△ 2	△ 2	△ 2
	当期純利益				0	△ 2	△ 2	△ 2
平成19年9月期通期	売上高	△ 68	0	△ 68	△ 14	△ 119	△ 134	△ 202
	営業利益	0	0	0	0	△ 6	△ 6	△ 6
	経常利益	0	0	0	0	△ 60	△ 60	△ 60
	当期純利益	0	0	0	0	△ 60	△ 60	△ 60
平成20年9月期通期	売上高	△ 74	0	△ 74	△ 30	△ 299	△ 329	△ 403
	営業利益	0	0	0	0	△ 16	△ 16	△ 16
	経常利益	0	0	0	0	△ 34	△ 34	△ 34
	当期純利益	0	0	0	0	△ 34	△ 34	△ 34
平成21年9月期通期	売上高	△ 49	0	△ 49	△ 166	△ 378	△ 544	△ 594
	営業利益	0	0	0	0	△ 21	△ 21	△ 21
	経常利益	0	0	0	0	△ 21	△ 21	△ 21
	当期純利益	0	0	0	0	△ 21	△ 21	△ 21
平成22年9月期通期	売上高	△ 86	△ 173	△ 259	△ 195	△ 583	△ 779	△1,038
	営業利益	0	△ 10	△ 10	0	△ 34	△ 34	△ 44
	経常利益	0	△ 5	△ 5	0	△ 65	△ 65	△ 71
	当期純利益	0	△ 5	△ 5	0	△ 65	△ 65	△ 71
平成23年9月期通期	売上高	△ 55	△ 342	△ 397	0	△ 453	△ 453	△ 851
	営業利益	0	△ 22	△ 22	0	△ 33	△ 33	△ 55
	経常利益	0	△ 75	△ 75	0	△ 49	△ 49	△ 124
	当期純利益	0	△ 75	△ 75	0	△ 49	△ 49	△ 124
平成24年9月期通期※	売上高	△ 44	△ 372	△ 417	0	△ 557	△ 557	△ 975
	営業利益	0	△ 24	△ 24	0	△ 39	△ 39	△ 64
	経常利益	0	△ 215	△ 215	0	△ 56	△ 56	△ 271
	当期純利益	0	△ 215	△ 215	0	△ 56	△ 56	△ 271

※「（1）本件支店における取引」について平成24年9月期通期の欄は、平成24年12月に行った訂正の範囲が第3四半期までであるため、当該第3四半期までの数値です。

3．不適正な情報開示等の発生原因（問題点）

平成24年12月の当社支店における不適切な取引等の判明に続き、平成25年5月にも当社営業所における不適切な取引等が判明し、2度の決算訂正を発生させてしまいましたが、その原因はほぼ同じ要因と考えております。

（1）受発注プロセスにおける問題点

① 受注プロセスの不備

当社がエンドユーザーに製品や役務を直接納入しない（メーカー等から直送

される）直送納品取引について、営業担当者は商流やエンドユーザーについて受注時に十分確認せず、その上長（所長、部長代理等）も見積書や注文書の承認時に商流等を確認しておらず、そもそも販売業務マニュアルにおいて直送納品取引時の商流等の確認手続が定められていませんでした。また、注文書等の案件名が「○○一式」等抽象的な記述に留まっているものもそのまま承認しており、本社管理部門等からの確認指示や問い合わせもなされませんでした。

② 発注プロセスの不備

当社の職務分掌規程及び購買管理マニュアルにおいて、営業担当者が製品の仕入発注を行うためには、製品に関しては営業部門所属長の承認を、役務に関しては製造部門責任者の承認を得ることがマニュアルに定められておりますが、これらの承認時に営業担当者に対する取引内容の確認が行われていないことがありました。また、本件営業所において平成24年5月以降営業所長は支店長が兼務しており、同営業所には常駐していなかったことから、実際の発注確定の権限は、D社員の部下に当たる営業課主任に与えられておりました。D社員は当該主任に対していかなる案件のための仕入発注なのかについて具体的な内容の説明を行わず、事実上D社員の指定する仕入先への発注が行われておりました。

（2）売上計上に係わるプロセスの問題点

① 検収・納品確認のプロセス

当社においては物品取引の売上計上基準は出荷基準ですが、直送納品取引においては、検収書あるいは受領書の確認をもって売上計上を行っております。しかしながら、納品先での納品立会や現品確認を行う等の手続が販売業務マニュアルに定められておらず、本件支店、営業所のいずれにおいても書類の確認のみを行っていたことから本件のような架空循環取引を防ぐことができませんでした。

② スルー取引における確認プロセス

スルー取引についての定義や手続が販売業務マニュアルに記載がなく明確でなかったことから、支店等におけるスルー取引の経理処理等に関する認識や管理が十分ではありませんでした。また、同様に本社管理部門においてもスルー取引の把握は営業部門から報告があったものについてしか把握しておらず、それ以外の案件の把握、確認は行われておりませんでした。

（3）営業管理プロセスの問題点

① 売上の急増に対する確認の問題点

本件営業所においては、例年約2億円から3億円程度の売上で推移していた

にも係わらず、平成 20 年度以降に 6 億円強、平成 21 年度及び 22 年度には 9 億円超となるなど急激に増加しておりました。当社の管理部門及び支店長のいずれもが、その様な急激な変化について月次資料等の閲覧や営業会議での発表により認識をしておりましたが、不適切な取引が行われているのではないかとの疑念を持って調査を指示するなどの措置はとりませんでした。

本件支店におけるマンション設備機器取引においても、甲社からの受注金額が急激に増加し、かつ売掛債権も大きく増加していたことは前記同様に管理部門及び支店長ともに認識しておりましたが、具体的な措置はなされませんでした。

② その他の異常に対するチェックの問題点

上記①以外の異常な現象として、本件営業所のほとんどの架空循環取引においては、請求先から当社への支払日と、当社から仕入先への支払日が同一あるいは極めて近似しておりました。また、本件支店の架空循環取引においても受注日や売上日の集中が認められるとともに、当社への入金（実際は手形回収）が長期化し、売掛債権残高が異常に増加する現象が発生しておりました。各拠点における取引データをシステムにより本社管理部門が把握するのは、出入金と 90 日超の滞留債権のみであり、同一案件における出入金のタイミング、受注日や売上日の集中等の異常値はチェックがされていませんでした。

③ 与信管理、債権管理の問題点

与信管理マニュアルにおいては、受注確定時における与信限度に関する規定はなく、新規取引先と 10 百万円以上の案件については信用調査の実施及び確認手続きが定められておりましたが、その承認プロセスや調査内容については明確に定められておりませんでした。また、債権管理についても、90 日超の滞留債権については各拠点から状況についての報告がなされ、営業会議等で資料配布されておりましたが、管理責任者が明確でなく、本社からの確認や調査指示等は行われておりませんでした。

④ 在庫管理の問題点

在庫管理マニュアルにおいては、在庫確認は実地棚卸する旨定められておりますが、取引先に保管されている仕掛品の在庫確認については規定がなく、実地確認が困難であるとの理由から現品確認がなされておらず、取引先からの預り証の徴求という書類上の確認に留まっておりました。その結果、架空循環取引については預り証の偽造が行われていたため、早期に不正を発見することができませんでした。

（４）内部監査の問題点

① 監査頻度の不十分さ

監査室による監査頻度は、支店へは毎年一度、営業所は３年ないし５年に一度程度でありましたが、本件営業所を含む所員が３名ほどの小規模な営業所へは５年に一度程度でありました。特に、売上が急増したり、一定額以上の取引の成約があった営業所に対しても定期的な監査以外の監査を実施していなかったことは、問題であったと考えております。

② 監査内容及び基準の問題点

監査の性質上、一般的には、取引にかかる書類が整っているか、その内容に問題がないか、といった観点からのチェックに限定されるものの、前記Ｉ２（１）、（２）における不適切な取引等において、一つの取引に関する入出金が近接していたり、一人の営業担当者による同時期における受注件数が多いといった異常な現象の有無についてチェックがなされていませんでした。当時はこれらの現象面に着目して監査はしておらず、また、そのような現象面に着目し、経理部と協力して監査を行ったこともありませんでした。

（５）全社的な内部統制の問題点

① 統制環境の問題点

当社の代表取締役会長、代表取締役社長及び取締役常務執行役員管理本部長は、全社の支店、営業所別の売上を少なくとも年ベースで確認していることから、本件支店、営業所においてコンスタントに売上が伸びている事実は把握しておりました。特に本件営業所の売上は、平成18年度から21年度の３年の間に３倍近くまで急増しており、通常とは言いがたい現象でありましたが、それがＤ社員による大型案件の受注増によるものであったことを認識しながら、なんの疑いも抱かずに管理部門または監査室による調査あるいは監査を行わせることをしませんでした。また、監査役、監査役会においてもこのような事実について問題提起や調査指示等はおこなわれませんでした。

② コンプライアンス教育、研修体制の問題点

当社のコンプライアンス教育については、経営トップからのメッセージや社内報での掲載等により繰り返しコンプライアンスの重要性を発信しておりましたが、全社統一的なコンプライアンス研修について従来は実施しておりませんでした。また、従来は情報管理や事務手続等の内容が中心であり、例えば基本的なコンプライアンスについての知識や取引の適切性に関する教育については十分に行われておりませんでした。

また、研修体制についても、新任営業所長や新任管理職、また製造部門のシ

ステムエンジニアが営業部門へ異動するといった職種変更時の研修等、階層や職種に対応した研修が十分に実施されていなかったことから、本件営業所長は、営業管理に係わる知識やリスク管理の知識が不十分でした。

③ リスク評価と対応の問題点

D社員が当社へ入社後、本件営業所の大学・高校向けといった文教分野の営業実績が大きく増加したことに関して、当社はそれまで当地の文教分野においては強い営業関係を構築できませんでしたが、D社員が入社したことで、本人のそれまでの営業コネクションが発揮されたことによるものと考えておりました。また同様に、本件支店におけるマンション設備機器取引においても、従来当社が得意としていた通信・電子分野以外の取引でありました。本来であれば、従来とは異なる新たな分野の顧客との取引に際しては、当該新規顧客のみならず、その顧客の属する業種・業界における取引慣行の特徴等を調査して臨むべきところ、それを怠り、現場の営業担当者に取引の管理まで任せきってしまいました。

④ リスク情報と伝達の問題点

D社員の部下は、自らの営業目標達成が困難となった際にD社員から内容を知らされないまま案件の名義上の担当者となった際にも、取引の相手方とのやり取り等取引の遂行に必要なこともすべてD社員が行ったため、自らはほとんど何も行うことがありませんでした。上長が仕事を部下に振り分けること自体は必ずしも問題ではないと考えておりますが、たとえ上長の指示であってもコンプライアンス上の疑念があれば従うべきではありませんでしたが、それらについて懸念や問題を持つことがなく、そのため、他の社員に相談したり、当社に設けられている「企業倫理ヘルプライン窓口」に相談、通報したことはありませんでした。

⑤ 承認権限の設定に関する問題点

本件営業所の事案において、営業所長が常駐しない時期に、明確な規程がないままD社員より下位の役職者（主任）に発注承認権限が与えられておりました。また、本件支店及び本件営業所で本来の承認権限者である課長が取引先を直接担当しているケースにおいて、当該課長がそのまま承認フローに入っており、内部統制上本来求められる第三者による牽制機能が働きませんでした。

⑥ 2回にわたる決算訂正の発生について

平成24年12月の決算訂正に続き、平成25年5月において再度決算訂正を行う事態となり、連続しての訂正となりました。平成24年12月の訂正時にお

ける調査において、エンドユーザーに対する聞き取り調査等を行いましたが結果的にその確認内容が十分ではなかったと言わざるを得ず、更に深度ある調査を行い、適正な開示を行うべきであったと考えております。

Ⅱ．改善報告書記載の改善措置並びにその実施状況・運用状況等

１．改善措置並びにその実施状況・運用状況

【改善措置の実施及び運用主体】

① 平成 25 年 9 月まで

当社では、平成24年12月12日付「当社支店における不適切な取引等に関する調査結果について」において公表いたしました不適切な取引等の再発防止策として、平成25年1月に、代表取締役会長をリーダーとし、経理部、情報システム部、営業管理部、監査室、コンプライアンス推進室等から構成される「再発防止プロジェクト」を立ち上げ、新しい業務手順やモニタリング業務の検討・策定及びその運用管理全般等以下の項目の改善に取組んでまいりました。

ⅰ）業務プロセスに係わる内部統制の追加整備
- 受注時の商流確認と与信管理体制の強化
- 取引の異常性に対する分析及び調査体制の整備
- 棚卸資産に対する実在性の検証体制の整備

ⅱ）内部統制の運用の徹底

ⅲ）モニタリング機能の強化

ⅳ）コンプライアンス意識の醸成・徹底

当初「再発防止プロジェクト」の活動期間は平成25年6月までとしておりましたが、平成25年5月に発覚いたしました、本件営業所おいて当社社員が不適切な取引等を主導して行っていたとの事実を厳粛に受けとめ、第三者調査委員会の調査報告書における原因分析を踏まえ、すでに取組んでおりました内容をも包含し、より強固な改善措置を策定することといたしました。そのため、「再発防止プロジェクト」の活動期間を平成25年9月まで延長し、改善措置の策定及び改善措置に適合する各種規程・マニュアル等の改訂、モニタリング業務の検討等を行い、役員・社員への説明等の準備期間を経て、平成25年7月22日より全社一斉に新しい業務手順等の運用を開始いたしました。また、実施日以降も「再発防止プロジェクト」が各拠点に対してその運用状況について確認し徹底を図りました。

② 平成 25 年 10 月以降

平成 25 年 10 月の組織変更において、本社管理本部内に本社コーポレート管理部を新設し、今回改訂した新しい業務手順等の運用管理、モニタリング業務

全般を統括し商取引の適正化を図る体制といたしました。本社コーポレート管理部の指示のもと、本社受注案件においては本社営業管理部が、支店受注案件については支店総務管理部が管理業務を分担しております。（以下、本社営業管理部と支店総務管理部を合わせて支店等管理部門と言います。）また、本社コーポレート管理部長をリーダーとした「モニタリング報告会」を毎月開催し、モニタリング運営状況や有効性の確認及びモニタリングや内部監査等で抽出された不適切な取引等が疑われる案件の調査指示・検討を行う体制といたしました。

③ 改善措置の実施スケジュール

これまで取組んでまいりました事項・改善策につきましては別紙２「改善措置の実施スケジュール」をご覧ください。前述のとおり、平成25年7月22日より全社一斉に新しい業務手順等の運用を開始したことをはじめ、ほぼ当初計画どおりのスケジュールにて実施いたしました。内部通報制度の見直しについては、外部窓口の選定及び社内への周知徹底等の準備に時間を要したことから、当初平成25年7月開始としておりましたが、平成25年9月1日からの開始となりました。

平成25年5月28日提出の改善報告書記載の改善措置及びその運用状況は、以下のとおりです。なお、一部改善措置の実施事項を変更いたしましたが、変更内容、変更理由について合わせて記載いたしました。

（1）受発注プロセスの改善策

① 受注プロセスの改善策

〔改善報告書に記載した改善措置〕

直送納品取引の受注承認においては、商流やエンドユーザーの確認徹底について平成25年1月に各営業部門へ通達発信を行いました。しかし、その運用プロセスを一層強化するため、見積り承認時の営業部門上長による商流の確認後、直送納品案件に限らず一定金額以上のものについては本社管理部門において、基準金額未満のものは支店等管理部門（※）が注文書等を再度確認し、商流やエンドユーザーのほか、入金日や支払日、案件名等が不自然ではないかの確認を行い、受注可否の判断を行います。また、これらの内容について販売業務マニュアルを変更いたします。

（※）本社の受注案件については本社管理部門、支店及び傘下営業所の受注案件については支店管理部門を指します（以下同様）。

〔実施・運用状況〕

これまでは、直送納品取引について営業担当者及びその上長も受注時に商流やエンドユーザーの確認を十分実施しておらず、確認手続についても定められていませんでした。そのため、平成25年1月に管理本部長より各営業部門へ通達を発信し、直送納品取引の受注承認においては、商流やエンドユーザーの確認を行うことを徹底いたしました。

今回、その運用プロセスを一層強化するため、直送納品取引に限らず受注金額5百万円以上の全案件について、「商談確認シート」を新たに作成することといたしました。「商談確認シート」は、営業部門担当者が見積書や注文書等を添付した上で商流の概要、商談の経緯・内容等を記入して作成し、営業部門本部長、支店長等の承認手続を経た上で支店等管理部門へ提出し、そのうち受注金額10百万円以上は続けて本社コーポレート管理部（平成25年9月までは再発防止プロジェクト。以下同様です。）へも回付しております。そして、支店等管理部門及び本社コーポレート管理部の各担当者は、商流、商談内容、入金日や支払日、案件名等が不自然ではないかといった観点から、取引の適切性やスルー取引の該当性の確認を行い、取引の可否を判定し、上長が承認することといたしました。また、その際に売上・仕入の急激な増加有無や、新規分野の取引でないか等のチェックを行い、内容について調査が必要と判断した案件については、その旨を営業部門取締役に報告し、対応方針について協議することとしております。

「商談確認シート」は、営業部門が受注確定時までに本社コーポレート管理部あるいは支店等管理部門に提出しますが、作成漏れを防ぐため、本社コーポレート管理部が受注情報データベースより5百万円以上の前月受注案件を抽出し、「商談確認シート」の作成状況を管理しております。

これらの内容について、平成25年7月に販売業務マニュアルに定め、同月22日受注分より運用を開始しております。

当社で行われていた架空循環取引は、スルー取引の形態を装っていたこと、また、取引の急増、企業規模に見合わない取引金額、入金日や支払日の不自然さ、類似案件名の使用等が見られたことから、この受注時の確認手続により取引の適切性を判断することができます。

② 発注プロセスの改善策

〔改善報告書に記載した改善措置〕

当社の主要取引先である富士通グループへの商品発注については、すでに電子化対応により一元管理されております。一方富士通グループ以外への発注については、従来各拠点において行われておりましたが、今回本社に購買部門を新設し一定金額以上のものについては一括発注する方向で検討いたします。また、基準金額未満のものについても、支店等管理部門が発注業務を行うこととし、これらの内容について購買管理マニュアルを変更いたします。これにより、発注プロセ

スの営業部門との切り離し及び仕入の一元管理を行います。

〔実施・運用状況〕

これまでは、商品の仕入発注において営業部門所属長の承認を得ることがマニュアルに定められておりましたが、これらの承認時に営業担当者に対する取引の確認が行われていない場合がありました。

改善報告書においては、「富士通グループ以外への発注について従来各拠点において行われていたものを、本社に購買部門を新設し一定金額以上のものについては一括発注する方向で検討する」と記載いたしました。しかし、当社では、現状、仕入先との価格交渉等はそれぞれの拠点単位で実施しており、本社一括発注導入は価格面や納期遅延リスク、配送コスト増加等の不都合が大きいと判断し、発注システムにおける「発注確定」操作を支店等管理部門に限定して行うこととといたしました。これまでは、営業部門や営業所からの「発注確定」も可能でしたが、今回、①営業部門担当者が上長の承認を得て「発注依頼」操作を行ったものを、支店等管理部門が注文書や他の帳票等により内容を確認し「発注確定」操作を行う、②営業所には管理部門がないため、営業所案件の「発注確定」操作は支店等管理部門が行う、というルールといたしました。

これらの内容について、平成25年7月に購買管理マニュアルを変更し、同月22日受注分に係わる商品の仕入発注より運用を開始しております。また、同年8月に、「発注確定」が支店等管理部門以外は操作できないようにシステム変更を行いました。

「発注確定」業務を営業部門等から切り離し必ず支店等管理部門が確認することで、取引の適切性が確保され、かつ営業部門等への牽制が働くため、本社一括発注と同様の効果が得られると考えております。

〔改善報告書に記載した改善措置〕

また、役務の社外発注についても製造部門による承認プロセスを周知徹底し、万一営業部門が発注先を指定する必要がある場合には、製造部門のより上位の役職者の承認を得る等の手続について外注管理マニュアルに定めます。

〔実施・運用状況〕

これまでは、役務の社外発注について、マニュアルでは製造部門（エンジニア等の作業部署）責任者が承認すると定められていましたが、本件営業所の架空循環取引においては営業担当者D社員の指示を製造部門責任者が十分に検証せずに特定の外注先に発注しておりました。

そのため、今回、製造部門が外注先を承認する現行のプロセスを、後記（5）②に記載する「再発防止研修会」等で周知徹底するとともに、特別な仕様等の理

由で営業部門が外注先を指定する必要がある場合には、「委託先選定報告書」を新たに作成し、営業部門は指定する外注先名及びその発注理由について記入し、製造部門では通常の承認権限者（部・室長または営業所長）に加えて、より上位の職位者である本部長または支店長の承認を得ることといたしました。

これらの内容について、平成25年7月に職務権限規程並びに販売業務マニュアル、外注管理マニュアルに定め、同月22日受注分より運用を開始しております。

本件営業所で行われていた架空循環取引は、社外発注した役務について実際には当該作業は行われていなかったことから、製造部門での外注先指定・承認を徹底すること及び営業部門が特定の外注先を指定する場合の手続を強化することで、架空発注を防止することができます。

（２）売上計上に係わるプロセスの改善策

① 検収・納品確認の実施

〔改善報告書に記載した改善措置〕

直送納品取引において、本件のような架空循環取引は書類確認のみで防ぐことができないため、一定金額以上の案件について、納品先における納品立会や現品確認において、立会記録・写真・製品番号等の証跡を残す手続を定めるとともに、支店等管理部門は売上計上時にそれらの記録、証憑類の内容を確認することといたします。また、納品書や受領書の記載内容において「〇〇一式」のような抽象的な記載のものについては、支店等管理部門において受理しないことを販売業務マニュアルに定めます。

〔実施・運用状況〕

これまでは、 直送納品取引において受領書（検収書）の確認をもって売上計上を行っておりましたが、①受領書（検収書）の入手が一部未徹底、②受領書（検収書）を営業部門が入手、③受領書（検収書）の明細の記載が曖昧、という問題点がありました。

そのため、まず書類確認の方法を強化するため、3 百万円以上の直送納品取引については、新設した「受領確認書」に明細を記入したものを納入先から入手し、支店等管理部門が注文書、納品案内書等と照合することといたしました。（但し、仕入先が富士通グループの場合や、受注先が優良先〔官公庁や東証１部上場企業等で与信管理上問題のないと本社経理部が指定した先〕の場合、あるいは当社製造部門の作業を伴う場合は対象外としております。）

更に、本件のような架空循環取引は書類確認のみでは防げないこともあるため、商品の現品確認の手続を新設し、「受領確認書」入手対象となる直送納品取引のうち、直接の仕入先が東証１部上場メーカー以外の場合は、営業担当者が納品先で現品確認を行い、立会記録・写真・製品番号等の証跡を「受領確認書」に残す

とともに、支店等管理部門は売上計上時に注文書等とそれらの記録、証憑類の内容を照合して確認することといたしました。

※今回は東証１部上場メーカーからの仕入については現品確認の対象外としましたが、これは大手メーカーからの直接仕入は架空取引の可能性は低いこと、前回の架空循環取引の仕入先はいずれも非上場企業であったこと、との理由によるものです。また、支店等管理部門による「発注確定」時の確認、及び後記（４）①で述べるモニタリングにおける取引金額の異常性チェックは、上場企業を含めて実施しております。

また、注文書や納品書、「受領確認書」等において「○○一式」のような抽象的な記載のものについては、支店等管理部門において受理しないことといたしました。

これらについて、平成 25 年 7 月に販売業務マニュアル、外注管理マニュアル、購買管理マニュアルに定め、同月 22 日受注案件分の直送納品取引より運用を開始しております。

当社で行われていた架空循環取引はすべて直送納品の形態を装い、実際には商品納品の実態がなかったことから、これらの手続を徹底することで、防止することができます。

② スルー取引の把握

〔改善報告書に記載した改善措置〕

平成25年1月に各営業部門へ通達発信し、スルー取引に該当しうる項目を確認する「チェックリスト」を制定し、チェックリストが提出された取引について本社経理部がスルー取引か否かを判定することといたしました。今後は、営業部門上長がチェックリスト作成の要否を判断するとともに、支店等管理部門が再度チェックリスト作成漏れとなっていないかの確認を行い、最終的なスルー取引の判定は従来どおり本社経理部が行います。

〔実施・運用状況〕

平成24年12月に判明した当社支店における不適切な取引等を受けて、平成25年1月に管理本部長より各営業部門へ通達を発信し、全体の商流や当社の役割・関与度合い、営業活動の有無等スルー取引に該当しうる項目を確認する「チェックリスト」を制定しました。そして、受注金額１百万円以上の案件について、チェック項目の判定からスルー取引の懸念がある案件は、商流図や商談概要、チェックリストの判定結果等を記入した「スルー取引確認依頼書」を営業部門担当者が作成し、上長が承認したものを支店等管理部門経由にて本社経理部へ提出し、本社経理部ではスルー取引か否かを担当者が確認し部長決裁により判定することとし、平成25年2月より実施しておりました。

しかしながら、営業部門が「スルー取引確認依頼書」の作成を失念する懸念があることから、平成25年7月より、前記（1）①に記載した「商談確認シート」（受注金額5百万円以上の全案件が対象）にも「チェックリスト」を添付して簡易判定を行うこととし、営業部門上長あるいは支店等管理部門がスルー取引の懸念ありと判断した案件については、「スルー取引確認依頼書」を必ず作成して本社経理部へ送付することといたしました。

このように、「スルー取引確認依頼書」については平成25年2月より運用を開始しておりましたが、「商談確認シート」作成時の簡易判定及び営業部門上長等の確認を必須とすることも含め、平成25年7月に販売業務マニュアルに定めました。（「スルー取引確認依頼書」作成対象が受注金額1百万円以上であることについては、変更ありません。）

なお、「スルー取引確認依頼書」と「商談確認シート」を別様式とした理由は、スルー取引の確認の重要性を営業担当者に徹底させるとともに、商談初期の段階から営業部門が本社経理部に対してスルー取引に該当するかについて相談することを奨励するためです。（つまり、スルー取引の判定をまず先行して行い、その後「商談確認シート」により、取引の適切性について判定いたします。）

スルー取引について商談の早い段階から本社が把握することで、スルー取引に係わる会計処理の誤りを防止することができます。なお、最終的なスルー取引の判定は、平成25年7月以降も従来どおり本社経理部が行っております。

（3）営業管理プロセスの改善策

① 管理部門によるモニタリング

〔改善報告書に記載した改善措置〕

前記1（3）〔注：本改善状況報告書ではⅠ．3．（3）〕①における売上増加の確認及び同②におけるその他の異常性のチェックについて、本社管理部門におけるモニタリングを実施いたします。平成25年1月受注分より一定金額以上の受注案件については証憑類確認によるモニタリングを実施していますが、今後は、売上・仕入急増先、支払日・入金日の異常性、滞留債権、受注日や売上日の集中といった異常性の切り口を重視したモニタリングを実施いたします。また、モニタリング結果について取締役及び監査役、本社経理部、監査室等と毎月定期的な打合せ等により情報共有を行います。

〔実施・運用状況〕

これまでは、売上の急増や売掛債権の増加、支払日と入金日の近似や集中という異常性等についてのチェックがなされていなかったことから、架空循環取引の発見及びその対応が遅れ、当社の損害が大きくなってしましました。

そのため、平成25年1月売上分より、3百万円以上の案件について、当該案件に

係わる注文書等の証憑類を、新たに制定した「証憑チェック表」にもとづき支店等管理部門がすべて取り寄せ、それらの証憑類から商談内容や入金日・支払日の確認、取引金額と企業規模の検証といった、取引の適切性を支店等管理部門が確認する「証憑モニタリング」を売上計上の翌月から毎月実施しておりました。

しかしながら、個々の案件についてひとつひとつ確認するだけでは、取引金額急増等の異常性について十分な検証ができないことから、今回、新たに受注情報データベースから売上・仕入急増先、売掛債権増加先、支払日・入金日の異常性、滞留債権を検証するモニタリングを加え、平成25年７月末時点より以下のとおり毎月実施しております。

ⅰ）「システムモニタリング」

全受注案件のデータベースから①スルー取引、②架空取引、③循環取引等が疑われる抽出条件にヒットした案件を抽出し、「商談確認シート」及び証憑類の確認や営業部門へのヒアリングにより、不適切な取引ではないかの検証を行うもので、本社コーポレート管理部が実施しております。

ⅱ）「大口取引（債権・売上・仕入）モニタリング」

上記データベースから月別の上位実績先を抽出し、取引先規模等との比較や急激な増加等の検証を行うもので、本社経理部が実施しております。

ⅲ）「証憑モニタリング」

前述した平成25年1月売上分から実施している内容と同一であり、支払日・入金日の異常性、受注日や売上日の集中等を確認します。上記ⅰ）ⅱ）のモニタリングを追加したため、「証憑モニタリング」実施対象金額を3百万円から5百万円に引上げました。

その上で、本社内においてコーポレート管理部、経理部、営業管理部、コンプライアンス推進室の各責任者、及び監査室全員をメンバー（平成25年9月までは再発防止プロジェクト）とする「モニタリング報告会」を毎月開催し、モニタリング結果の確認及び運営状況、有効性、不適切な取引の有無等について検討し、情報共有を行っております。

モニタリング報告会の内容については、全取締役、執行役員（本部長・事業部長・支店長）、常勤監査役が出席する執行役員会議の場で毎月報告しております。

以上のモニタリングの内容及び役員等への報告ルールについては、平成25年7月に営業管理プロセスのフローチャートに定め、データベースからのモニタリングを同年7月末時点より開始しております。

また、これらのモニタリングの実施者は必要に応じて営業部門にヒアリングを実施しておりますが、これまでに不適切な取引あるいは取引の異常性について問題となる事案はありません。

当社で行われていた架空循環取引は、売上先・仕入先の企業規模に見合わない取引金額の急増等の事由が見られたことから、上記モニタリングによって、同様の事由が生じた場合も速やかに検証できると考えております。

※現在実施しているモニタリングの一覧は以下のとおりです。なお、「商談確認シート」による確認は受注プロセスに組み込まれておりますが、「受注モニタリング」としても位置づけております。

《モニタリング概要一覧》

名称	対象	実施者	
受注モニタリング	受注金額 5百万円以上	本社コーポレート管理部 (10百万円以上) 支店等管理部門 (5百万円以上)	・商談確認シートによる取引の適切性の確認(商談内容・商流確認、取引の反復や回収・支払時期等の異常性検証)
証憑モニタリング	売上金額 5百万円以上	支店等管理部門	・注文書、受領書(検収書)等証憑類からの適切性確認 ・10百万円以上については本社に(写)送付
システムモニタリング	受注金額 5百万円以上	本社コーポレート管理部	・データベースから①スルー取引、②架空取引、③循環取引等が疑われる抽出条件にヒットし抽出された案件を検証
大口債権モニタリング	当月売掛残高 10百万円以上	本社経理部	・データベースから抽出、取引先規模等との比較、商談内容、急激な増加等の異常性を検証
大口売上モニタリング	当月売上金額 10百万円以上	本社経理部	・データベースから抽出、取引先規模等との比較、商談内容、急激な増加等の異常性を検証
大口仕入モニタリング	当月仕入金額 10百万円以上	本社経理部	・データベースから抽出、取引先規模等との比較、商談内容、急激な増加等の異常性を検証

② 与信管理、債権管理の強化

〔改善報告書に記載した改善措置〕

与信管理マニュアルにおいて、これまでは受注確定時における与信限度に関する規定がなかったことから、相手先の信用度に応じた与信限度額を定めます。また、前記(1)〔注:本改善状況報告書ではⅠ.3.(1)〕①の手続の際に、本社または支店等管理部門が、受注先の内容、ビジネスの形態(新規ビジネスやリスク案件ではないか等)、資金の流れの確認(回収・支払時期の適切性)等により信用状況を確認し、最終的な受注可否の判断を行います。

また、滞留債権においても全体の管理責任者を本社管理部門内に設置し、必要に応じて本社が取引先への照会、督促を直接行うこととといたします。

〔実施・運用状況〕

ｉ）与信管理

従来の与信管理マニュアルにおいては、相手先の信用度の区分を定めておらず、また、職務権限規程においても、受注時の承認権限が受注金額や相手先の信用度に応じた定めとなっていませんでした。一方で、与信管理マニュアルにおいては取引先の信用調査等を目的とした「取引許可申請書」が制定されていましたが、作成が必要な金額は定められてはいたものの提出されないこともあり、提出のチェックも十分でなかったことから正しく運用がされていませんでした。

そのため、職務権限規程において「受注契約に関する規程」を新たに制定し、まず新規取引先と既存取引先を区分し、次に既存取引先を優良先（官公庁及び東証１部上場企業等で与信管理上問題のないと本社経理部が指定した先）、問題先（滞留債権・支払遅延先等で本社経理部が指定した先）、一般先（優良先、問題先以外）という三つの信用度区分を設けました。その上で、「取引許可申請書」の作成基準を以下のとおり細分化して定め、部・室長または営業所長の承認を得ることとしました。

・新規取引先

5百万円以上（但し、30百万円以上は本部長・支店長等の上位職位者の承認が必要）

・既存取引先かつ優良先

作成不要

・既存取引先かつ一般先

20百万円以上（但し、50百万円以上は本部長・支店長等の上位職位者の承認が必要）

・既存取引先かつ問題先

原則新規取引禁止

上記のとおり、新規取引先で受注金額5百万円以上の案件及び既存取引先かつ一般先で受注金額20百万円以上の案件において、「取引許可申請書」を商談発生時に必ず作成することを徹底いたしました。そして、営業担当者は、「取引許可申請書」に取引先の概況、業績、直近売掛残高、受注予定金額等（今回、受注予定案件の取引条件の欄を新設する等の様式改訂を行いました。）を記入し、信用調査（営業担当者が本社経理部に外部信用調査機関の企業情報を依頼し、添付します。）を行い、上長の承認を得ることといたしました。なお、「取引許可申請書」は、営業統轄本部長、管理本部長、経理部長にも回付されます。

そして、「取引許可申請書」作成漏れ防止のため、営業担当者が商談発生時に作成する「見積報告書」（見積金額を取引先に提示することを上長が承認するもの）のフォームに与信判断の確認欄を設ける改訂を行い、上長が「見積報告書」承認時に「取引許可申請書」作成の要否を確認することとしました。

また、「取引許可申請書」作成基準未満の案件は、「見積報告書」の上長承認時に「与信管理の観点からも受注に問題がないか」を確認した上で、与信判断の確認欄にチェックすることといたしました。

なお、「改善報告書」においては、「相手先の信用度に応じた与信限度額を定めます」と記載いたしましたが、当社は官公庁や一部の大口取引先以外は取引先数が不特定多数であるため事前に与信限度額を定めることは困難であることから、上記のとおり、商談発生時に与信判断を行い、受注金額等に応じた承認権限者の承認を得る方法といたしました。

加えて、前記（1）①に記載した「商談確認シート」において、本社コーポレート管理部または支店等管理部門が、「取引許可申請書」での承認確認（作成対象案件で未承認の場合は受付不可）並びに「取引許可申請書」に記載された受注先の企業業績や信用調査内容（「取引許可申請書」作成対象案件の場合）、ビジネスの形態（新規ビジネスやリスク案件ではないか等）、取引の反復や資金の流れの確認（回収・支払時期の適切性）等からも信用状況を確認し、最終的な受注可否の判断を行っております。

上記について、平成25年7月に与信管理マニュアル並びに職務権限規程、「見積報告書」のフォーマットを改訂し、同月22日受注分より運用を開始しております。

ii）債権管理

当社では、従来は売上日から90日超の債権の状況について、本社経理部が毎月営業部門へ照会して執行役員会議に報告しておりました。しかし、入金予定日からの遅延状況については十分に確認がされていなかったほか、役員、営業部門、本社経理部相互の情報共有が十分でなく、滞留債権発生時の対応も決まっていなかったため、滞留債権として明確な形で管理されていませんでした。

そのため、平成25年7月に、与信管理・債権管理については全社的な管理責任部署を本社経理部と再確認しました。また、入金予定日からの遅延状況については、営業担当者が支払条件を売上計上時に取引先に対して再度確認することを徹底するとともに、本社経理部は入金遅延先を管理する方法に変更いたしました。これにより、本社経理部は、入金遅延先を正確に把握し、なおかつ、営業部門が取引先から聴取した遅延理由や回収見込み等の状況を情報集約することで、債権管理を強化しております。それに加えて、必要に応じて本社経理部から取引先への照会、督促を直接行うこととしております。

上記について、平成25年7月に与信管理マニュアルを改訂し、同年8月（7月末締め）より運用を開始しております。

また、（3）①に記載した大口債権モニタリングにおいても、売掛債権残高の取引規模等との比較や急激な増加等の検証を実施しております。

以上のとおり、受注契約に関する承認権限を明確にすることで、承認者の与信判断手続が確実に行われるとともに、与信管理・債権管理の管理責任部署である本社経理部から、与信管理・債権管理上問題のある事案について営業部門に牽制することで、与信管理・債権管理を強化いたしました。

③ 在庫管理の強化

〔改善報告書に記載した改善措置〕

平成25年3月の第2四半期決算においては取引先に保管されている仕掛品の在庫確認において、全国の主たるものについて本社管理部門が直接現地に赴き現品確認を実施した結果、本件以外の異常は認められませんでした。今後管理部門による現品確認実施の具体的な運用方法や、期末以外においても前記①のモニタリングで抽出された案件の現地確認の実施等、牽制機能を持たせた適切な在庫管理を行います。またこれらの内容について在庫管理マニュアルに定めます。

〔実施・運用状況〕

これまで、在庫管理マニュアルには在庫確認は実地棚卸する旨定められておりましたが、取引先に保管されている仕掛品の在庫確認については規定がなく、預り書の取得といった書類上の確認に留まっており、架空循環取引については預り証の偽造が行われていたため、早期に不正を発見することができませんでした。

「改善報告書」に記載のとおり、平成25年3月末（平成25年9月期第2四半期末）においては、取引先に保管されている仕掛品のうち主たるもの（仕掛金額10百万円以上、年間売上金額50百万円以上、営業担当者別受注残高20百万円以上といった条件から抽出した44件）について、本社監査室及び経理部が直接現地に赴き現品確認を実施した結果、架空循環取引として把握していた上記１２（２）記載の案件以外の異常は認められませんでした。

上記平成25年3月末は緊急的な対応でしたが、今後は、仕掛金額20百万円以上及び本社管理部門においてモニタリング結果等から確認が必要であると協議選定した追加案件について、第2四半期末（3月）及び通期末（9月）毎に現品確認を実施することといたしました。加えて、期末以外においてもモニタリングや内部監査等で抽出された案件の現品確認を実施してまいります。

これらの内容について、平成25年7月に在庫管理マニュアルを改訂し、平成25年9月（通期末）より実地確認を行っております。

なお、平成25年9月期末においては、上記基準に基づき延べ43件の仕掛在庫について本社監査室が現品確認をした結果、異常性は認められませんでした。

本件支店における架空循環取引において、取引先から取得した仕掛在庫の預かり証が結果的に偽装されていたことから、現品確認を徹底することで架空の預け在庫の発生を防ぐことができます。

（4）内部監査の改善策

① 監査頻度の見直し

〔改善報告書に記載した改善措置〕

各支店に対しては、ほぼ毎年1度監査しているものの、一般に営業所は支店と比較し小規模であるため、頻度が5年に一度程度と不十分でした。監査頻度を見直すとともに、取引の異常性が疑われる拠点に対しては、定期監査以外での監査を実施する等、定期監査及び臨時監査実施拠点の選定プロセスを見直しするとともに、これらに必要な監査が実施できる人員の見直しを行います。

〔実施・運用状況〕

従来の内部監査の実施状況は、各支店に対してはほぼ毎年1度監査していたものの、営業所は支店と比較し小規模であるため頻度が5年に一度程度と不十分でした。

そのため、今回、支店監査の検証対象に当該支店が管轄する営業所の取引も含めることとし、これにより、営業所の案件も年1回検証することとしました。また、モニタリング等で取引の異常性が疑われる拠点に対しては、定期監査以外での臨時監査を実施する等、定期監査及び臨時監査実施拠点の選定プロセスを見直し、これらについて平成25年7月に「内部監査実施手順書」に定め、平成25年7月以降実施の内部監査において運用しております。なお、臨時監査の対象となる事象はこれまでのところありません。

監査人員については、上記のとおり支店監査時に傘下営業所の取引まで範囲を拡大して監査を実施しておりますが、当面は現状の3名で対応が可能と考えております。今後、臨時監査実施等の状況に応じて、人員増強について検討してまいります。

② 監査内容の充実

〔改善報告書に記載した改善措置〕

監査の性質上、一般的には取引証憑による内容確認に限定されるものの、これまで取引の異常性の有無についてのチェックが不十分であったことから、具体的な取引異常性の抽出方法について検討するとともに、管理部門等と連携し情報共有を行い、各拠点の経営状況や組織体制、取引異常性や滞留債権、スルー取引懸念といった各種リスク情報の入手により、リスク要因に対応した監査内容・手法の強化について検討いたします。

〔実施・運用状況〕

従来の内部監査の検証においては、例えば架空循環取引によって表面化する取

引の異常性を確認して内部監査に生かすということができていませんでした。

そのため、今回、取引の異常性について、低粗利案件、売上・仕入ともに取引のある先、課長等の承認権限をもつ管理職が自ら担当する先といった類型を定め、それらを主な検証対象といたしました。また、毎月のモニタリング報告会や、監査実施前の本社経理部等へのヒアリングによって管理部門と連携し情報共有を行い、各拠点の経営状況や組織体制、モニタリング等で抽出された取引の異常性や滞留債権、スルー取引の懸念といった各種リスク情報の入手により、取引の異常性にフォーカスを当てた監査を実施しております。

これらのことについて、平成25年7月に「内部監査実施手順書」に定め、同月の内部監査よりこの手順書に基づいた監査を実施しております。

（５）全社的な内部統制の改善策

① 統制環境の強化

〔改善報告書に記載した改善措置〕

取締役及び監査役等が売上急増という事実を認識していながら、何の疑いを持たず、結果的に問題提起や具体的な指示を行わなかったことが、不正の発覚を遅らせ当社の損失額が膨らんだ要因のひとつであることから、今回経営責任を明確にするために、全取締役及び常勤監査役の報酬を一部自主返上いたしました。今後取締役、監査役の責任について役員研修会等の開催により再認識するとともに、代表取締役が中心となって取締役会を活性化し、積極的な発言や議論が行われる風土を醸成してまいります。

〔実施・運用状況〕

取締役、監査役の責任について再認識するなどのため、平成25年7月に、以下のとおり役員研修会（執行役員である支店長等を含む）を開催し、特に、会社情報の適時開示制度、当社の内部統制上の問題点について改めて再確認しました。また、（３）①「管理部門によるモニタリング」に記載したとおり、モニタリング等で判明した懸念される案件や取引先については、その内容や調査結果については執行役員会議等の場で報告、検討しております。

それ以外の取組みとして、これまでも全取締役、全監査役等をメンバーとしたコンプライアンス委員会をほぼ隔月に定期的に開催し、コンプライアンス上の諸問題について協議しておりましたが、本件事案の発生を踏まえて、改善措置の実施状況及び運用状況について社外監査役を含めた全役員に説明するため、コンプライアンス委員会を毎月開催するとともに、懸念される取引やその対応策、コンプライアンス研修計画等についても報告・協議しております。このような施策を通じて、代表取締役が中心となって取締役会等を活性化し、積極的な発言や議論が行われる風土を醸成しております。

《役員研修会（執行役員を含む）》

実施日	出席者	講師	内容
平成25年7月18日	全取締役 全執行役員 常勤監査役	再発防止プロジェクト	・改善措置対応による規程、マニュアル等の変更 ・コンプライアンスの重要性（危機管理）
		社会保険労務士	・人事・労務管理の問題点
		有限責任監査法人トーマツ	・取締役の役割・責任 ・当社の内部統制上の問題点
平成25年7月19日	同上	東京証券取引所	・インサイダー取引規制 ・会社情報の適時開示

② コンプライアンス教育、研修体制の強化

〔改善報告書に記載した改善措置〕

当社では平成24年4月にコンプライアンス推進室を発足させコンプライアンス体制を整備、強化してまいりました。また「再発防止プロジェクト」主催による全役職員を対象としたコンプライアンス研修会を平成25年2月より順次開催しており、6月までに完了する予定です。プロジェクトリーダーである会長を中心としたチームが各拠点へ訪問し、経営者トップからコンプライアンス遵守のメッセージを直接伝えるとともに、内部統制に係わる手続の徹底及び今回新たに制定した「コンプライアンスの手引き」に基づき、コンプライアンスや内部統制に関連した基本的な概念、用語の解説、具体的なコンプライアンス違反事例の紹介や「企業倫理ヘルプライン窓口」制度の目的や利用促進等について研修を実施しております。また、今後についても、年1回程度の頻度で定期的なコンプライアンス研修を実施いたします。

研修体制についても、今回営業所長の営業管理についての責任や理解度が不十分であり、結果的に管理責任が果たせなかったことから、新任営業所長や新任管理職を対象とした営業管理、内部統制、人事・労務管理等の研修会、また職種変更時の研修会や階層や職種に対応した研修会の実施等、研修体系の構築について検討いたします。また、前記（1）～（4）に記載した改善策や今回の手続変更を反映したマニュアルに基づいた研修会を実施いたします。

〔実施・運用状況〕

これまでは、全社統一的なコンプライアンス研修会を実施しておりませんでした。そのため、本件支店の不適切な取引等の判明以降、平成25年2月より再発防止プロジェクトメンバーが各拠点に訪問し、コンプライアンス研修会を順次開催

しておりましたが、6月までに本社及び全ての支店での開催が完了いたしました。なお、コンプライアンス研修会に参加できなかった社員に対しては、7月に各拠点内において補講を実施しました。また、新たにｅラーニングを活用したコンプライアンス研修を平成25年11月に実施いたしました。

今後につきましても、コンプライアンス研修会は年1回程度、ｅラーニングによる研修については、年数回程度定期的に実施いたします。

その他の研修として、管理部門管理職への改善措置徹底を目的として、平成25年7月18日に営業所長、支店総務管理部責任者、本社部・室長等を対象とした再発防止研修会を実施し、改善措置の内容及びそれらを反映した規程・マニュアル等の変更、コンプライアンス遵守、人事・労務管理等について徹底いたしました。さらに、営業部門管理職に対しては、平成25年10月24日の全社販売拡大会議において「内部統制の徹底」を重点課題のひとつとして掲げ、コンプライアンス意識向上と改善措置の徹底を図るとともに、平成25年11月22日に今年度の昇進者を対象とした新任営業所長、新任管理職研修を本社にて開催いたしました。

今後につきましても、営業管理、内部統制、人事・労務管理等の研修会、また職種変更時の研修会等、階層・職種に対応した研修会を年1回程度実施してまいります。

《社員研修会》

コンプライアンス研修会（各拠点にて実施）		全役員・社員対象（出席/対象）	会長、再発防止プロジェクト	・コンプライアンス意識の向上 ・内部統制に係わる手続の徹底 ・当社で新たに制定した「コンプライアンスの手引き」を使用した解説（コンプライアンス・内部統制の基本、具体的なコンプライアンス違反事例、企業倫理ヘルプライン等） ※対象者1028名に対して、研修会参加797名、補講実施211名合計1008名参加（なお、不参加者20名は産休等の不出勤者です）
管内	本社：2/25,2/26,/3/13,/4/15	360/371名		
	四国：3/8	19/42名		
	九州：4/5	37/44名		
	東北：4/22	42/109名		
	関東：5/8	26/44名		
	中部：5/10	64/113名		
	関西：5/24	92/105名		
	中国：5/31	110/128名		
	北海道：6/7	47/72名		
コンプライアンス研修補講 平成25年6月12日～ 7月31日		コンプライアンス研修会欠席者 延べ211名	コンプライアンス研修会の内容をDVDで視聴	

再発防止研修会 平成25年7月18日 （役員研修会と同時開催）	本社部・室長、 営業所長、 支店総務管理部 門責任者	再発防止プロジェクト	・改善措置対応による規程、マニュアル等の変更 ・コンプライアンスの重要性（危機管理）
		社会保険労務士	・人事・労務管理の問題点
全社販売拡大会議 平成25年10月24日	全役員・執行役員 本社部・室長、 営業部門管理職 （主任以上）	会長、社長、 管理本部長	・重点課題「内部統制の徹底」の説明 ・改善措置実施の徹底
eラーニング 平成25年11月5日～ 11月29日	全役員・社員対象 1015/1024名	―	・コンプライアンス理解度テスト （企業倫理ヘルプライン、建設業法） （なお、未回答者9名は産休等の不出勤者です）

③ リスク評価と対応の改善策

〔改善報告書に記載した改善措置〕

全社ベースにおける一定金額以上の案件については、前記（1）〔注：本改善状況報告書ではⅠ．３．（１）〕①のとおり本社または支店等管理部門において受注案件の内容確認と受注可否の判断を行う体制といたします。その際に売上・仕入の急激な増加有無や、新規分野の取引でないか等のチェックを行います。新規分野の取引や、その案件内容について調査が必要と判断した案件については、その旨を営業部門取締役に報告し、対応方針について協議することといたします。

〔実施・運用状況〕

本件営業所の業績が大きく増加したことや、従来当社が得意分野でない新しい分野の取引が拡大していたことについて、本社では特段注意を払わず現場に任せ切ってしまったことから、架空循環取引の発見が遅れてしまいました。

そのため、上記（1）①「受注プロセスの改善策」において記載したとおり、受注金額5百万円以上の案件については、「商談確認シート」を作成し本社コーポレート管理部または支店等管理部門において案件内容の確認と受注可否の判断を行う体制といたしました。

また、これまでは新規事業に関する規定が明確でなかったことから、平成25年7月に「新規事業に関する事項」を職務権限規程に新設し、「商談確認シート」の作成に先行する手続として、新規分野（ビジネス）に参入する場合（①新しい製品・技術・サービスの取扱、②新しい市場（マーケット・業種）等への参入）については、営業部門が事業計画・収支計画、業界・市場動向、必要な許認可や事業リスク等について事前調査を行い、それらを記載した「事業計画書」を添付

して稟議を立案し、常務会あるいは取締役会において十分な検討を行い決裁することとしました。なお、上記内容は平成25年7月に販売業務マニュアルに定め、同月22日より運用を開始しておりますが、これまでに、「事業計画書」の作成が必要な新規事業はありません。

本件支店における架空循環取引はマンション関連の住宅設備機器取引等、本件営業所においては文教分野の大口取引と、従来当社では実績のない商談であったことから、新規事業については事前に十分な調査を行い、常務会あるいは取締役会において対応方針を検討することにしました。

④ リスク情報と伝達の改善策

〔改善報告書に記載した改善措置〕

当社においては「企業倫理ヘルプライン窓口」を設けておりますが、その通報件数は必ずしも多くありませんでした。本件支店、営業所の事案について部下が取引の内容を知らされず形式的な担当者となっていたケースがありましたが、そのことに疑問を持ちヘルプライン窓口に相談、通報することはありませんでした。このようなコンプライアンス上疑念があることについては盲目的に上長に従うことなく、またコンプライアンス違反行為については報告する義務があることをコンプライアンス研修において再度徹底いたします。また、当社では社内窓口に加え外部窓口を設置しておりますが、当社の社外監査役の弁護士事務所であるため、その匿名性に懸念があるとの社員の意見があることから、公益通報者保護法の趣旨に基づき、通報者保護制度について周知徹底を図るとともに、特に外部通報窓口については、それ以外には当社と接点のない機関に窓口を設ける等、より匿名性が確保されるような通報制度について検討いたします。

〔実施・運用状況〕

当社においては「企業倫理ヘルプライン窓口」を設けておりましたが、その通報件数は必ずしも多くありませんでした。上長から指示を受けた担当者が取引に疑念を抱き、ヘルプライン窓口に通報していれば、架空循環取引について早期に発見できた可能性がありました。

このような、コンプライアンス上疑念があることについては盲目的に上長に従うことなく、またコンプライアンス違反行為については報告する義務があることを、コンプライアンス研修会（前記②）において再度徹底いたしました。

また、外部通報窓口については、平成25年9月に当社と接点のない弁護士に変更し、通報者が希望すれば弁護士から当社への情報提供は匿名とすること、並びに公益通報者保護法の趣旨に基づき通報者は会社から不利益を受けないように保護されることについて、平成25年8月に企業倫理ヘルプライン規程を改訂し、同年9月1日より運用しております。なお、改訂以降新たな通報実績はありません。

外部通報窓口については、平成25年8月に通達を発信し周知徹底するとともに、従来全社員に配布していた「コンプライアンスカード」に新たに記載して、同年9月に再配布いたしました。

⑤ 承認権限の設定見直し

〔改善報告書に記載した改善措置〕

営業所長等の管理業務について、所長が常駐せず管轄する支店長が兼務する場合の承認権限について見直しを行います。管理部門管理職の新たな配置または管轄する支店による管理を原則とし、権限委譲については限定的な対応といたします。また、管理職が取引先を直接担当している場合の承認権限等については他の管理職の承認を受ける等の権限規程の変更を行います。

〔実施・運用状況〕

本件営業所では、営業所長が常駐しない時期に、明確な規程がないまま下位職位者（主任）に発注承認権限が与えられておりました。また、本件支店及び本件営業所では本来の承認権限者である課長が取引先を直接担当していたため、当該課長がそのまま承認フローに入っており、内部統制上求められる第三者による牽制機能が働きませんでした。

そのため、職務権限の代行手続及び管理職が直接担当している場合の手続について明確化を図るため、平成25年7月に以下のとおり職務権限規程を改訂し、同月22日より運用を開始しております。

ⅰ）管理職不在時の代行

上位職位者が代行することを原則とし、やむを得ず下位職位者に代行させる場合（例えば支店長が下位職位者である支店長代理等に業務を代行させる場合）は、事前に稟議により営業統轄本部長あるいは管理本部長の承認を得る。

ⅱ）営業所長が常駐せず管轄する支店長が兼務する場合、及び営業所長が休暇等の理由で不在の場合の代行

営業所長の受注・発注承認等の管理業務について、その所長の上位職位者である支店長が職務を代行することとし、下位職位者への代行は認めない。（なお、本件営業所については、平成25年5月1日付にて新たに所長を任命し、現在、全ての営業所には専任の所長が常駐しております。）

ⅲ）課長等の承認権限を保有している管理職が取引先を直接担当している場合の承認権限

見積報告書発行等の承認権限については、上位職位者（例えば、課長が担当している場合は部長等）の承認を得る。

2．改善措置に基づく強化手続の運用検証

改善措置で強化した各種業務手続等が、各拠点において正しく実施されているかを検証するために、監査室等が以下のとおり定例の内部監査とは別に調査・確認を行いました。

① 実地確認

本社及び不適切な取引の行われていた本件支店（A支店）及び本件営業所（E営業所）を含め6拠点において、責任者へのヒアリング及び証憑サンプル調査により、取引の適切性、経理処理の適切性、上記改善措置の運用等について検証いたしました。

《実地確認》

[redacted]	[redacted]
A支店	平成25年8月28日～29日
B支店	平成25年9月12日～13日
C営業所	平成25年9月24日
D支店	平成25年9月25日
E営業所	平成25年9月25日
本社	平成25年9月19、20、26日

② 確認方法及び確認結果

全ての拠点を対象に延べ48件（うち本社13件）の取引を抽出し、受注（商談確認）・発注・仕入・直送納品・売上計上、与信管理等の各業務プロセスが正しく運用されているかについて、前述の実地確認あるいは証憑を取り寄せて検証を行いました。その結果、適正な運用がなされていると判断いたしました。

3．改善措置の実施状況及び運用状況等に対する上場会社の評価

複数の拠点で架空循環取引が行われていたこと、そのため不適切な会計処理並びに2回にわたる過年度決算短信等の訂正を行う事態となったことにつきまして、第三者調査委員会の提言を踏まえながら、代表取締役会長をリーダーとした「再発防止プロジェクト」（平成25年10月以降は本社コーポレート管理部）を中心に、原因究明と再発防止に向け真摯に取組んでまいりました。架空循環取引を防止できなかった原因として、当社の業務プロセスの不備、全社的な内部統制の不備があったと認められたことから、業務プロセスの改善、内部監査の改善、統制環境の強化、コンプライアンス意識向上等の改善措置について全社一丸となって着実に実施した結果、効果が現われていると認識しております。

今後につきましても、既に実施済の改善措置を継続して運用するとともに、コンプライアンスその他の教育・研修体制についてより充実させることにより、再発防止とコンプライアンス最優先の企業基盤を構築し、株主、投資家並びに関係者各位の皆様からの信頼回復に向けて鋭意努力してまいります。

以上

別紙1「訂正による過年度業績への影響額」

（単位：百万円）

期	項目	平成24年12月訂正			平成25年5月訂正			合計
		訂正前	訂正後	影響額	訂正前	訂正後	影響額	
平成18年9月期 第3四半期累計	売上高				27,832	27,832	0	0
	営業利益				5	5	0	0
	経常利益				237	237	0	0
	四半期純利益				111	111	0	0
	総資産				22,855	22,834	△ 21	△ 21
	純資産				5,687	5,687	0	0
平成18年9月期 通期	売上高				39,157	39,110	△ 47	△ 47
	営業利益				52	50	△ 2	△ 2
	経常利益				419	416	△ 2	△ 2
	当期純利益				206	204	△ 2	△ 2
	総資産				24,695	24,648	△ 47	△ 47
	純資産				5,822	5,819	△ 2	△ 2
平成19年9月期 第1四半期	売上高				6,592	6,592	0	0
	営業利益				△ 531	△ 531	0	0
	経常利益				△ 436	△ 436	0	0
	四半期純利益				△ 275	△ 275	0	0
	総資産				23,337	23,288	△ 49	△ 49
	純資産				5,516	5,514	△ 2	△ 2
平成19年9月期 中間	売上高	22,859	22,826	△ 33	22,826	22,755	△ 70	△ 103
	営業利益	602	602	0	602	599	△ 2	△ 2
	経常利益	838	838	0	838	812	△ 25	△ 25
	中間純利益	599	599	0	599	574	△ 25	△ 25
	総資産	27,975	27,975	0	27,975	27,919	△ 55	△ 55
	純資産	6,316	6,316	0	6,316	6,289	△ 27	△ 27
平成19年9月期 第3四半期	売上高	29,311	29,278	△ 33	29,278	29,207	△ 70	△ 103
	営業利益	△ 7	△ 7	0	△ 7	△ 10	△ 2	△ 2
	経常利益	359	359	0	359	332	△ 26	△ 26
	四半期純利益	353	353	0	353	326	△ 26	△ 26
	総資産	22,933	22,933	0	22,933	22,874	△ 58	△ 58
	純資産	6,058	6,058	0	6,058	6,029	△ 29	△ 29
平成19年9月期 通期	売上高	40,244	40,176	△ 68	40,176	40,042	△ 134	△ 202
	営業利益	275	275	0	275	269	△ 6	△ 6
	経常利益	728	728	0	728	668	△ 60	△ 60
	当期純利益	674	674	0	674	614	△ 60	△ 60
	総資産	24,597	24,597	0	24,597	24,534	△ 63	△ 63
	純資産	6,288	6,288	0	6,288	6,224	△ 63	△ 63
平成20年9月期 第1四半期累計	売上高				8,417	8,346	△ 71	△ 71
	営業利益				△ 278	△ 282	△ 4	△ 4
	経常利益				△ 235	△ 239	△ 4	△ 4
	四半期純利益				△ 167	△ 171	△ 4	△ 4
	総資産				23,610	23,539	△ 71	△ 71
	純資産				6,043	5,976	△ 67	△ 67
平成20年9月期 第2四半期累計	売上高	23,700	23,661	△ 38	23,661	23,472	△ 189	△ 227
	営業利益	543	543	0	543	534	△ 8	△ 8
	経常利益	630	630	0	630	622	△ 8	△ 8
	四半期純利益	406	406	0	406	397	△ 8	△ 8
	総資産	26,437	26,437	0	26,437	26,355	△ 81	△ 81
	純資産	6,500	6,500	0	6,500	6,428	△ 71	△ 71
平成20年9月期 第3四半期累計	売上高	31,302	31,255	△ 47	31,255	30,976	△ 278	△ 325
	営業利益	101	101	0	101	88	△ 13	△ 13
	経常利益	245	245	0	245	231	△ 13	△ 13
	四半期純利益	132	132	0	132	119	△ 13	△ 13
	総資産	23,394	23,394	0	23,394	23,305	△ 89	△ 89
	純資産	6,305	6,305	0	6,305	6,229	△ 76	△ 76
平成20年9月期 通期	売上高	42,677	42,603	△ 74	42,603	42,274	△ 329	△ 403
	営業利益	356	356	0	356	340	△ 16	△ 16
	経常利益	551	551	0	551	516	△ 34	△ 34
	当期純利益	906	906	0	906	872	△ 34	△ 34
	総資産	24,794	24,794	0	24,794	24,696	△ 98	△ 98
	純資産	6,817	6,817	0	6,817	6,719	△ 98	△ 98
平成21年9月期 第1四半期累計	売上高				7,950	7,848	△ 102	△ 102
	営業利益				△ 438	△ 444	△ 5	△ 5
	経常利益				△ 418	△ 424	△ 5	△ 5
	四半期純利益				△ 399	△ 405	△ 5	△ 5
	総資産				23,668	23,566	△ 102	△ 102
	純資産				6,054	5,950	△ 103	△ 103
平成21年9月期 第2四半期累計	売上高	22,556	22,355	△ 200	22,355	22,250	△ 105	△ 305
	営業利益	505	505	0	505	497	△ 8	△ 8
	経常利益	566	566	0	566	557	△ 8	△ 8
	四半期純利益	153	153	0	153	145	△ 8	△ 8
	総資産	25,701	25,701	0	25,701	25,661	△ 39	△ 39
	純資産	6,577	6,577	0	6,577	6,470	△ 105	△ 106
平成21年9月期 第3四半期累計	売上高	28,425	28,125	△ 300	28,125	28,015	△ 110	△ 410
	営業利益	△ 123	△ 123	0	△ 123	△ 137	△ 13	△ 13
	経常利益	△ 31	△ 31	0	△ 31	△ 45	△ 13	△ 13
	四半期純利益	△ 34	△ 34	0	△ 34	△ 48	△ 13	△ 13
	総資産	21,444	21,393	△ 51	21,393	21,294	△ 98	△ 149
	純資産	6,423	6,423	0	6,423	6,311	△ 111	△ 111
平成21年9月期 通期	売上高	37,970	37,532	△ 437	37,532	37,375	△ 156	△ 594
	営業利益	△ 57	△ 57	0	△ 57	△ 78	△ 21	△ 21
	経常利益	60	60	0	60	39	△ 21	△ 21
	当期純利益	△ 88	△ 88	0	△ 88	△ 109	△ 21	△ 21
	総資産	22,592	22,575	△ 17	22,675	22,436	△ 138	△ 156
	純資産	6,389	6,389	0	6,389	6,270	△ 119	△ 119

期	項目	平成24年12月訂正			平成25年5月訂正			合計
		訂正前	訂正後	影響額	訂正前	訂正後	影響額	
平成22年9月期 第1四半期累計	売上高	6,632	6,473	△ 158	6,473	6,457	△ 16	△ 175
	営業利益	△ 484	△ 484	0	△ 484	△ 492	△ 8	△ 8
	経常利益	△ 492	△ 492	0	△ 492	△ 500	△ 8	△ 8
	四半期純利益	△ 313	△ 313	0	△ 313	△ 322	△ 8	△ 8
	総資産	22,897	22,886	△ 10	22,886	22,730	△ 155	△ 166
	純資産	6,044	6,044	0	6,044	5,917	△ 127	△ 127
平成22年9月期 第2四半期累計	売上高	20,191	19,806	△ 384	19,806	19,721	△ 85	△ 470
	営業利益	180	178	△ 1	178	158	△ 20	△ 21
	経常利益	224	222	△ 1	222	202	△ 20	△ 21
	四半期純利益	89	88	△ 1	88	68	△ 20	△ 21
	総資産	25,317	25,298	△ 18	25,298	25,072	△ 226	△ 244
	純資産	6,499	6,497	△ 1	6,497	6,358	△ 139	△ 140
平成22年9月期 第3四半期累計	売上高	26,477	25,988	△ 489	25,988	25,858	△ 129	△ 619
	営業利益	△ 434	△ 440	△ 6	△ 440	△ 461	△ 20	△ 26
	経常利益	△ 374	△ 380	△ 6	△ 380	△ 400	△ 20	△ 26
	四半期純利益	△ 270	△ 276	△ 6	△ 276	△ 297	△ 20	△ 26
	総資産	22,759	22,717	△ 42	22,717	22,714	△ 2	△ 45
	純資産	5,935	5,929	△ 6	5,929	5,789	△ 139	△ 145
平成22年9月期通期	売上高	37,150	36,576	△ 574	36,576	36,111	△ 464	△ 1,038
	営業利益	△ 76	△ 86	△ 10	△ 86	△ 121	△ 34	△ 44
	経常利益	32	26	△ 5	26	△ 38	△ 65	△ 71
	当期純利益	△ 59	△ 64	△ 5	△ 64	△ 130	△ 65	△ 71
	総資産	23,837	23,820	△ 16	23,820	23,632	△ 188	△ 205
	純資産	6,208	6,202	△ 5	6,202	6,018	△ 184	△ 190
平成23年9月期 第1四半期累計	売上高	6,923	6,846	△ 76	6,846	6,830	△ 15	△ 92
	営業利益	△ 541	△ 544	△ 3	△ 544	△ 546	△ 1	△ 4
	経常利益	△ 542	△ 554	△ 12	△ 554	△ 571	△ 16	△ 28
	四半期純利益	△ 352	△ 364	△ 12	△ 364	△ 381	△ 16	△ 28
	総資産	23,834	23,777	△ 57	23,777	23,572	△ 204	△ 262
	純資産	5,737	5,719	△ 18	5,719	5,518	△ 201	△ 219
平成23年9月期 第2四半期累計	売上高	22,015	21,859	△ 155	21,859	21,649	△ 210	△ 366
	営業利益	342	334	△ 8	334	315	△ 18	△ 27
	経常利益	344	323	△ 20	323	289	△ 34	△ 55
	四半期純利益	38	17	△ 20	17	△ 16	△ 34	△ 55
	総資産	27,636	27,542	△ 94	27,542	27,313	△ 228	△ 323
	純資産	6,238	6,211	△ 26	6,211	5,993	△ 218	△ 245
平成23年9月期 第3四半期累計	売上高	29,363	29,089	△ 273	29,089	28,841	△ 248	△ 521
	営業利益	△ 110	△ 125	△ 14	△ 125	△ 146	△ 20	△ 35
	経常利益	△ 98	△ 144	△ 46	△ 144	△ 180	△ 36	△ 82
	四半期純利益	△ 264	△ 310	△ 46	△ 310	△ 346	△ 36	△ 82
	総資産	22,731	22,604	△ 127	22,604	22,567	△ 37	△ 164
	純資産	5,914	5,862	△ 52	5,862	5,641	△ 220	△ 272
平成23年9月期 通期	売上高	41,106	40,516	△ 590	40,516	40,255	△ 260	△ 851
	営業利益	330	308	△ 22	308	275	△ 33	△ 55
	経常利益	320	244	△ 76	244	195	△ 49	△ 124
	当期純利益	△ 337	△ 413	△ 75	△ 413	△ 462	△ 49	△ 124
	総資産	24,177	24,001	△ 175	24,001	23,750	△ 250	△ 426
	純資産	5,523	5,441	△ 81	5,441	5,208	△ 233	△ 315
平成24年9月期 第1四半期累計	売上高	7,216	7,115	△ 100	7,115	7,066	△ 49	△ 149
	営業利益	△ 296	△ 303	△ 7	△ 303	△ 306	△ 2	△ 10
	経常利益	△ 286	△ 331	△ 45	△ 331	△ 351	△ 19	△ 65
	四半期純利益	△ 423	△ 469	△ 45	△ 469	△ 489	△ 19	△ 66
	総資産	21,451	21,269	△ 181	21,269	21,015	△ 254	△ 435
	純資産	5,047	4,919	△ 127	4,919	4,666	△ 253	△ 380
平成24年9月期 第2四半期累計	売上高	22,167	21,813	△ 354	21,813	21,669	△ 143	△ 497
	営業利益	883	869	△ 13	869	854	△ 14	△ 28
	経常利益	906	848	△ 57	848	816	△ 32	△ 89
	四半期純利益	506	449	△ 57	449	417	△ 32	△ 89
	総資産	26,963	26,696	△ 267	26,696	26,358	△ 338	△ 605
	純資産	6,132	5,993	△ 139	5,993	5,727	△ 265	△ 404
平成24年9月期 第3四半期累計	売上高	28,970	28,358	△ 612	28,358	28,210	△ 147	△ 760
	営業利益	467	462	△ 24	462	443	△ 18	△ 43
	経常利益	525	310	△ 215	310	274	△ 36	△ 251
	四半期純利益	36	△ 179	△ 215	△ 179	△ 215	△ 36	△ 251
	総資産	22,166	21,776	△ 390	21,776	21,469	△ 306	△ 696
	純資産	5,504	5,207	△ 297	5,207	4,938	△ 269	△ 566
平成24年9月期 通期	売上高				38,489	38,126	△ 362	△ 362
	営業利益				637	598	△ 39	△ 39
	経常利益				322	266	△ 56	△ 56
	当期純利益				△ 228	△ 284	△ 56	△ 56
	総資産				21,958	21,694	△ 263	△ 263
	純資産				5,142	4,852	△ 289	△ 289
平成25年9月期 第1四半期累計	売上高				8,028	7,943	△ 84	△ 84
	営業利益				△ 216	△ 220	△ 4	△ 4
	経常利益				△ 194	△ 254	△ 60	△ 60
	四半期純利益				△ 155	△ 215	△ 60	△ 60
	総資産				21,555	21,265	△ 289	△ 289
	純資産				5,188	4,838	△ 350	△ 350

別紙2「改善措置の実施スケジュール」

改善措置項目	計画実績	平成24年12月～平成25年4月	平成25年 5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
①受注プロセスの改善策									
①受注プロセスの改善策									
管理部門による受注案件の確認	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
②発注プロセスの改善策									
発注確定業務の統制	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
役務の社外発注の厳格化	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
②売上計上に係るプロセスの改善策									
①検収・納品確認の実施	計画	実施済	再検討	→	実施				
	実績	実施済	再検討	→	実施				
②スルー取引の把握	計画	実施済	再検討	→	実施				
	実績	実施済	再検討	→	実施				
③ [illegible]									
①管理部門によるモニタリング	計画	実施済	再検討	→	実施				
	実績	実施済	再検討	→	実施				
②与信管理・債権管理の強化									
与信管理	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
債権管理	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
③在庫管理の強化									
仕掛在庫の現品確認	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
モニタリングや内部監査で抽出された案件の現品確認	計画		検討	→		実施			
	実績		検討	→		実施			
④ [illegible]									
①監査頻度の見直し									
営業所の監査頻度	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
定期監査、臨時監査実施拠点の選定プロセス	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
②監査内容の充実									
取引異常性の抽出方法の検討	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
管理部門との連携強化	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
⑤ [illegible]									
①統制環境の強化	計画			実施					
	実績			実施					
②コンプライアンス教育、研修体制の強化									
コンプライアンス研修会	計画	実施		完了	→			継続実施（年1回）	→
	実績	実施		完了	不参加者対応 →			継続実施（年1回5月予定）	eラーニング →
階層別、職種別研修	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	一部実施			実施	
③リスク評価と対応の改善策	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				
④リスク情報と伝達の改善策									
企業倫理ヘルプライン制度の見直し	計画		検討	→	実施				
	実績		検討			実施準備 →	実施		
⑤承認権限の設定見直し	計画		検討	→	実施				
	実績		検討	→	実施				