



平成 30 年 6 月 29 日

各 位

会 社 名 地盤ネットホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役 山本 強
(コード番号：6072 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員
管理本部長 玉城 均
(TEL. 03-6265-1834)

社内調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ

当社は、平成 30 年 5 月 23 日付「平成 30 年 3 月期決算短信の訂正の可能性に関するお知らせ」においてお知らせしましたとおり、当社連結子会社である地盤ネット株式会社の地盤調査機に関する売上について、会計監査人より売上取引に関する実在性および計上時期の妥当性につきご指摘を頂き、社内調査委員会を設置し、本件についての事実関係および影響額、発生原因について調査を行ってまいりました。

本日、社内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. 社内調査委員会の調査結果

社内調査委員会の調査結果につきましては、添付の「調査報告書(概要)」をご覧ください。なお、プライバシーおよび機密情報保護等の観点から、個人名および会社名、役職員の責任の所在等につきましては、非開示としております。

また、平成 30 年 5 月 23 日付け「平成 30 年 3 月期決算短信の訂正の可能性に関するお知らせ」を開示しました時点では、過年度の業績への影響はないとしておりましたが、本件調査の過程で、過年度の業績への影響がある事が確認されました。

2. 業績に与える影響額について

影響額につきましては、会計監査人による調査報告書の検証および追加的な監査手続き完了後に影響額の確定となりますが、現時点においての影響額の概算は以下のとおり予測されます。

(単位：千円)

平成 29 年 3 月期 (平成 28 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日)

	訂正前	訂正後	訂正額
売上高	2,714,493	2,704,743	△9,750
経常利益	237,311	234,790	△2,520

平成 30 年 3 月期第 1 四半期（平成 29 年 4 月 1 日～平成 29 年 6 月 30 日）

	訂正前	訂正後	訂正額
売上高	686,910	689,110	2,200
経常利益	22,949	21,995	△953

平成 30 年 3 月期第 2 四半期（平成 29 年 4 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日）

	訂正前	訂正後	訂正額
売上高	1,405,525	1,362,005	△43,520
経常利益	88,080	64,290	△23,790

平成 30 年 3 月期第 3 四半期（平成 29 年 4 月 1 日～平成 29 年 12 月 31 日）

	訂正前	訂正後	訂正額
売上高	2,079,856	2,059,606	△20,250
経常利益	81,868	72,454	△9,414

平成 30 年 3 月期（平成 29 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日）

	訂正前	訂正後	訂正額
売上高	2,721,061	2,680,430	△40,630
経常利益	93,490	74,118	△19,371

※上記金額には、調査報告書記載の C 社との契約解除に伴う F C 加盟料の取消を含めています。

3. 社内調査委員会の調査結果を受けた当社の対応方針

当社は今回の調査結果を真摯に受け止め、社内調査委員会からの再発防止策に係る提言に沿って再発防止策を策定し、実行してまいります。

なお、具体的な再発防止策および本件に関する役職員の責任の所在、処分につきましては、決定次第お知らせいたします。

株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には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

調査報告書

(概要)

平成 30 年 6 月 29 日

地盤ネットホールディングス株式会社調査委員会

地盤ネットホールディングス株式会社	社外常勤監査役	吉田 弘忠
地盤ネットホールディングス株式会社	社外監査役	松木 大輔
地盤ネットホールディングス株式会社	社外監査役	樋口 俊輔
地盤ネットホールディングス株式会社	社外取締役	杉山 全功
地盤ネットホールディングス株式会社	社外取締役	新美 輝夫
ふじ合同法律事務所	弁護士	松永 暁太
安西法律事務所	弁護士	梅木 佳則

調査報告書（概要）

平成 30 年 6 月 29 日

地盤ネットホールディングス株式会社調査委員会

地盤ネットホールディングス株式会社調査委員会（以下、「当委員会」という。）は、東陽監査法人において実施された地盤ネット株式会社（以下、「地盤ネット」という。）における地盤調査機（iGP 及び微動探査機）販売に係る残高確認書による調査結果に基づく一部取引（残高確認書における契約の白紙撤回の回答先 1 社、平成 30 年 3 月末までの商品の納品が確認できない販売先 4 社分の取引。以下「対象取引」という。）の実在性及び第 10 期の売上計上に関する期間帰属に疑義が存するとの問題提起を受けた地盤ネットホールディングス監査役会により、同会の監査役、社外取締役及び外部弁護士（2 名）を中心として構成されたものである。

当委員会は、上記対象取引にかかる商品の販売、在庫管理と上記対象取引における 5 社の売上計上の関係性に関して、事実関係に関する調査を行い、また、これらに類似する取引の有無、関連して平成 30 年 3 月期末前後に売買契約からリース契約に変更された地盤調査機の取引、その他売上計上に問題のある取引の有無、並びに不正の有無等について調査を行った（以下、当委員会による調査及び検討を総称して「本調査」という。）。

第1 調査の概要

1. 調査目的

当委員会が実施した本調査の目的は、下記のとおりである。

記

- 1 対象取引の売上計上処理に関する事実関係の調査
- 2 対象取引と同種取引の有無の調査
- 3 対象取引の売上計上処理を取消した場合における影響額の確定
- 4 上記1及び2の結果、発見された事項の発生原因の調査
- 5 対象取引以外のリースに関わる取引の調査
- 6 内部統制からの問題の調査
- 7 再発防止策の策定・提言

2. 当委員会の構成

地盤ネットホールディングス(株)	社外常勤監査役	吉田 弘忠
地盤ネットホールディングス(株)	社外監査役	松木 大輔 (弁護士)
地盤ネットホールディングス(株)	社外監査役	樋口 俊輔 (公認会計士)
地盤ネットホールディングス(株)	社外取締役	杉山 全功
地盤ネットホールディングス(株)	社外取締役	新美 輝夫
ふじ合同法律事務所	弁護士	松永 暁太
安西法律事務所	弁護士	梅木 佳則

なお、調査委員会のうち外部弁護士2名（松永暁太弁護士及び梅木佳則弁護士については、地盤ネットホールディングス株式会社、並びに同社の連結子会社である地盤ネット株式会社、地盤ネット総合研究所株式会社、JIBANNET ASIA CO. LTD.、JIBANNET REINSURANCE INC.のいずれとの間においても、本調査開始以前において、委任関係、法律事務委託関係を含む何らの利害関係を有したことはなく、高い中立性、公正性が維持されているものである。

3. 調査期間

平成30年5月22日（火）～平成30年6月29日（金）

第2 調査範囲

1. 対象会社

- (1) 地盤ネットホールディングス株式会社
- (2) 地盤ネット株式会社
- (3) 地盤ネット総合研究所株式会社

2. 対象取引等

本調査の主たる対象取引等の範囲は、東陽監査法人により売上計上処理の疑義が確認された下記の取引先への地盤調査機 iGP 及び微動探査機の売上、並びに、当該売上計上につき不正性が確認されるようであれば、同種の不正性が存する取引の有無、決算期末近辺に売買契約からリース契約変更された地盤調査機の取引の不正性の有無とする。

取引先	売上日	商品名	金額（税抜） ／送料等含む （単位：円）
A 社	2018/2/23	微動探査機	8,006,800
B 社	2018/2/28	iGP	6,090,000
B 社	2018/2/28	微動探査機	8,006,800
C 社	2018/3/18	iGP	7,650,000
D 社	2018/3/29	iGP	7,620,000
E 社	2018/3/30	微動探査機	8,006,800
合計			45,380,400

3. 対象期間

本調査の対象期間は、対象取引の同種事案の有無を含め、地盤調査機の第9期末の売上取引及び第10期会計期間とした。

なお、調査対象期間を2期（第10期・第9期）にした理由に関しては、以下の通りである。

第9期第4四半期からFC拡大のため、地盤ネット総合研究所株式会社への開発統括事業本部設置に向けて部門長の採用および増員があった。こ

れにより FC 加盟に際して新たに調査補償型という地盤調査機の販売を伴う取引形態ができ、営業活動が開始され、対象取引である地盤調査機の販売が増大したことによる。

4. 対象役職員及び面談・聴取日時等

延べ 12 人の役職員に 16 回の面談・聴取を行った。

第 3 調査結果の要旨

当委員会の調査の結果は、概要以下の通りである。

1. 総括

本調査の結果、対象取引に関しては、売上計上を目的として納品の実態が存しないにもかかわらず実際に決算期末までに納品がなされたかのように仮装された検品書の作成・発行がなされた事実、それに続き、検品書と在庫状況との整合性を図るための対象商品の在庫隠蔽、出荷発送費の請求書偽装による仮装行為が認められた。

上記対象取引に関する調査結果を踏まえて、引き続き、同種事象の有無につき、第 10 期各四半期ごとの各取引の売上計上、さらに遡及して第 9 期における売上計上について調査した結果、一部の取引につき、納品の実態が存しないにもかかわらず、実際に各対象決算期末までに納品がなされたかのように仮装された検品書の作成・発行がなされた事実が判明した。

上記事象が発生した根本的な原因については、売上げの獲得に対する強いプレッシャー、子会社地盤ネット総合研究所株式会社の事業開発部における売上計上時期に関する会計上の知識の欠如、同部において売上計上に関するルールについて自らに都合のいいように解釈していたといった事情にあると考えられる。

また、上記事象については、事業開発部所属の関係者において主導的に行われ、全社的・組織的に行われたものと評価されるものではないと考える。

2. 調査により判明した事実の要旨

本調査の結果判明した事実の要旨については、概要以下の通りである。

(1) 対象取引における検品書の仮装に関する事項

- ① B社、C社、D社とのiGP売買取引に関しては、販売対象物であるiGPについて、実際には、取引先に納品がなされていないにもかかわらず、納品されたことを示す実態と異なる検品書が作成・発行されていた。

当該検品書の作成・発行は、第10期の対象期間内に売上計上を行うことを目的として、通常の流れと異なることを認識しつつ、且つ、納品を仮装することを認識しつつ行われたものであった。

- ② A社、B社、E社との微動探査機売買取引に関しては、販売対象物である微動探査機について、実際には、取引先に納品がなされていないにもかかわらず、納品されたことを示す実態と異なる検品書が作成・発行されていた。

当該検品書の作成・発行は、第10期の対象期間内に売上計上を行うことを目的として、通常の流れと異なることを認識しつつ、且つ、納品を仮装することを認識しつつ行われたものであった。

(2) 対象取引の実在性に関する事項

- ① 上記各取引のうちA社との取引に関しては、結果的に、平成30年5月22日をもって合意解約なされており、取引の実在性自体疑義が存するものであるところ、同年2月19日に先方社長が来社し、地盤ネット総合研究所株式会社 開発統括本部長J及びX支社担当者と商談が行われた。その後、2月23日の時点においては、X支社担当者が先方に出向き契約に至った事実が存する。

以上より、取引の実在性自体は確認された。

- ② 上記のうちC社の取引に関しては、結果的に平成30年6月11日をもって合意解約なされたが、事業開発部管掌役員及びY支社担当者が同年3月5日にC社に出向き商品説明会を開催し、3月5日のC社の取締役会決議にもとづき、契約に至った事実が存する。

以上より、取引の実在性自体は確認された。

- ③ 上記のうちE社の取引に関しては、結果的に、平成30年6月14日をもって合意解約なされており、取引の実在性自体疑義が存するものであるところ、同年3月26日に先方オーナー及び社長が来社し、

事業開発部管掌役員と商談が行われた。その後、3月28日に先方でFリース会社の審査が通ったことの連絡があり契約に至った事実が存する。

以上より、取引の実在性自体は確認された。

(3) 対象取引の棚卸実査における商品隠匿に関する事項

- ① 平成30年3月30日に行われたG社における棚卸実査においては、意図的にB社、C社、D社に販売分のiGPについて、在庫を隠匿する行為の存在が確認された。

また、平成30年4月2日に行われた微動探査機に係る棚卸実査においては、意図的にA社、B社、E社に販売分の在庫を社内倉庫エリアに隠匿する行為の存在が確認された。

- ② G社作成にかかる平成30年4月23日付地盤ネット宛、平成30年3月9日出荷日とするC社への発送費に関する請求書及び平成30年3月27日出荷日とするD社への発送費に関する請求書に関しては、地盤ネット総合研究所担当者H社員の依頼により、G社から販売先への送付の事実を偽装する目的で作成され、発行されたものであった。

(4) 第10期第3四半期以前における対象取引と同種取引の有無に関する事項

- ① 上記(1)①及び②における実態のない検品書偽装の事実の存在が判明したことを前提として、引き続き、第9期末、第10期第1四半期乃至第3四半期末における同種事案の存否につき、調査・確認を行ったところ、第9期末においてはGPⅡ3件分として売上975万円分、第10期第1四半期末においてはiGP1件分として売上755万円分、同第2四半期末においてはGPⅡ1件とiGP6件分の合計として売上4,572万円分、同第3四半期末においてはiGP1件と微動探査機1件分の合計として売上1,500万円分の検品書の偽装（実際の納品がなされていない時点における検品書作成。なお、下記②の通りこれらについては全件、その後実際に納品されている。）の事実が判明した。

- ② 上記①において判明した取引については、各期末において実際に

納品がなされておらず、時期としては実態の伴わない検品書であるところ、それら取引対象たる地盤調査機に関しては、全件、その後の時期において実際に納品がなされた事実と販売代金の入金自体は確認がとれており、取引の実在性自体は確認された。

(5) 売買契約につきリース契約に移行された取引の適正性に関する事項

第10期末の近辺において当初締結された地盤調査機の売買契約について、リース契約に切り替えがなされたものにつき、その納品の実態及び売上計上期間帰属の適正性を調査したところ、これらについては、第10期内におけるリース契約成立の事実、実態ある納品と入金の実態がそれぞれ確認された。

(6) 上記各事象が発生するに至った根本的な原因、組織的・全社的に実行されたものか否かに関する事項

上記各事象が発生した根本的な原因については、売上げの獲得に対する強いプレッシャー、地盤ネット総合研究所株式会社の事業開発部における売上計上時期に関する会計上の知識の欠如、契約書と検品書が揃えば売上計上できるといった売上計上に関するルールについて自らに都合のいいように解釈していたといった事情にあると考えられる。

また、上記各事象については、事業開発部所属の関係者において主導的に行われ、同事業部の関係者においては、正しい運用とは異なる処理を行っているという認識を有していたものの、会計上の知識の欠如等から、事の重要性を十分認識しないまま、地盤ネットホールディングス株式会社の取締役や監査役には報告せずに行ったものと認められることから、地盤ネットホールディングス株式会社において、全社的・組織的に行われたものではないと考えられる。

第4 調査結果の要旨

調査結果に基づく影響額

本件対象取引（5件）及び第9期・平成29年3月期の取引における売上期間帰属を修正した場合の影響額は、以下の通りである。

(単位:円)

	GP II	iGP	微動	合計	
平成 30 年 3 月 期第 4 四半期	売上	-	21,360,000	24,020,400	45,380,400
	原価	-	12,624,333	16,800,000	29,424,333
	粗利	-	8,735,667	7,220,400	15,956,067

※C 社との契約解除に伴う FC 加盟料の取消しは、上記金額には含まない。

平成 29 年 3 月期	売上	9,750,000	-	-	9,750,000
	原価	7,028,571	-	-	7,028,571
	粗利	2,721,429	-	-	2,721,429

第 5 発生原因の究明

1. 売上達成に対する過度なプレッシャー

対象取引及び同種取引の有無の調査においては、実態と異なる検品書の発行による仮装の事実が認められたところ、全般的に、対象期間内における売上計上を優先するがあまり、担当部署内において売上計上の証憑資料である検品書の形式的な作成・発行が先行してしまったという事実が、まず挙げられる。

そして、地盤調査機の販売を担当していた部署においては、恒常的に、他の事業の売上未達を補完することが強く求められていたという実態があり、過度の売上ノルマ、売上達成に対するプレッシャーがかけられていたという実態も認められた。

2. 人員拡充に伴う不十分な引継ぎ、契約書の理解不足、売上計上基準に関する会計知識の欠如等

対象取引部分に関して、開発統括本部は第 10 期に設置され人員が拡充し、地盤調査機の売上も前年比で増大したものであるが、管掌取締役を含めて主な事業開発部所属員は第 10 期から初めて地盤調査機販売事業に従

事しており、今回初めて迎える期末対応であった。

また、契約書の読み込み不足等から、営業員が売上計上の原則を正しく理解しておらず、退職等に伴う業務の引継ぎにおいても、口頭で行われることが多かった。こうした状況で、検品書で売上計上という結論だけが引き継がれ、売上計上の根拠を理解している者は少数であった。

こうした会計に係る知識の欠如、売買契約書の規定の理解の不十分さから、悪意の意識が薄いなかで、会計原則から逸脱し、実務担当者中心に都合のよいルールの解釈に繋がり、事業開発部において、正しい運用とは異なる不適切な処理と認識しつつも、部門予算目標の必達のため期末に近い時期の商品売買契約について、納品時期の観点から本来第 11 期に計上すべきところ、あまり悪意の意識なく第 10 期の売上計上になるよう、場当たりの部に中心に協議、執行されたことが思料される。

なお、実態を伴わない検品書の発行につき、売上計上にあたって不正性を有する行為であることを認識している者と、特段そのような認識を有していない者が混在してしまっていたという事象も見られた。

3. 役員や従業員の会計に関するコンプライアンス意識の欠如

上記に加えて、目標達成のためであれば多少のコンプライアンス違反も致し方がないという社内風土があった。

また、現場側への適切な売上認識ルールの落とし込みやコンプライアンス教育なども十分行われていなかった。

このため、個人個人のコンプライアンス意識が醸成されておらず、組織全体としても逸脱行為を容認する雰囲気があり、集団心理が働いていたとみられる。

4. 小括

以上に述べた事象を含め、発生原因として下記事項が挙げられる。

- ① 商品売買契約書に定める権利義務行為の正しい認識不足
- ② 商品売買契約書内容からの逸脱、不明瞭な商行為（代理、預かり）を生み出す低いコンプライアンス意識
- ③ 予算目標達成意識のプレッシャーから、部署内で「目標達成のためには致し方がない」という逸脱行為を正当化する集団心理が働いていたこと
- ④ リスク管理意識の脆弱さ

- ⑤ 現在使用している検品書には、商品売買契約書の規定に基づき、所有権の移転となる引渡しに関する明示がなく、不明瞭さを生じていること
- ⑥ 退職者の増大による業務フローの継承の未定着

第6 内部統制に関わる問題の調査

1. 全社統制関連

本調査において内部統制にかかる全社統制の評価項目を再検証した結果、以下に示す「目標達成の圧力」「管理体制の弱さ」から、全社統制により財務報告の重要な虚偽記載を自ら識別できなかったものと考えられる。

(1) 目標達成圧力

経営層からの目標達成圧力が高く、現場側としても不適切な売上認識であっても目標を達成させる必要があるという認識が生まれ、不正リスクが高い状態にあった。

(2) 管理体制の弱さ

目標達成の圧力から不正リスクが高い状態であったが、経営管理側もコンプライアンス遵守の意識よりも売上目標の達成意識が強かった。このため、売上計上ルールが現場任せとなり、経営管理側でこれを認識、是正できなかった。

(3) 人員の不足

全社的に入退社が激しく人員の定着が図れていなかった。また、組織変更が頻繁に行われ業務内容の理解、引継ぎが十分に行われていない状況であった。

営業部門では取引の内容につき業務経験を積んでいない1~2年の担当者が多く業務フローや書類の内容についての理解が低かった。また、管理部門については、現職で長期の業務経験を持っていた人員はI社員のみであり、その他経理部の人員は平成29年12月に異動した1名、平成30年3月入社が1名、4月入社が1名という体制であった。そのため、相互牽制機能が十分に機能していなかった。

(4) コンプライアンス意識の欠如

全社的に低いコンプライアンス意識により、問題があっても指摘しにくい等の組織構造や慣行があり、これを改善できなかった。

2. 業務プロセス関連

業務プロセスの監査においては、当該地盤調査機販売売上は売上構成上、本業（地盤調査・補償）の売上に比べて小さいことから、内部監査室と東陽監査法人と協議のうえ、内部統制システム監査においては、評価範囲の対象外となっていた。調査機販売に平成 29 年 11 月から微動探査機取引が新たに発生したが、評価対象の見直しが行われなかったため業務プロセスの検証が十分でなかったと考えられる。

第 7 再発防止策の策定・提言

本調査の結果判明した各事象に関し、当委員会として以下の再発防止策を提言する。

1. 契約書、書類整備関連

- ア 営業部門内で、地盤調査機（iGP 及び微動探査機）売買契約書の読み込みを行うこと。
- イ 契約書内の検査フローと実務上の検品フローをリンクさせたうえで、書類についても明確化し整備すること。
- ウ 契約時には、顧客前で重要事項説明として読み合わせを義務付けること。
- エ 売上計上基準である、納品時の検品を明確にするため配送伝票（着荷收受記録付）等を検品書とともに SJS にアップし確認のうえ売上計上する。
- オ 検品書の先方確認印は、代表者印を原則とする。
- カ 売上計上時期につき、商品売買契約書の規定と、所有権の移転時期、検品書の作成・発行時期、引渡しの完了時期等を明確化した上で、各取引関係者に周知させること。特に、微動探査機については、キッティングの処理と引渡時期、検品書発行時期を明確に定義づけること。
- キ 商品売買契約書の内容を見直し、後からリース契約に切り換える際の商品の所有権の移転の規定などを追加し、手続きを明示させること。

- ク 商品売買契約後、リース契約の場合は別途稟請する。
- ケ リース契約時の注文書、注文請書の受け入れを徹底する。
- コ iGP に関しては、G 社へのヒアリングと報告書の依頼。あわせて今後、当社預託の調査機に関して、当社担当者から実査の際、別場所へ移動するよう依頼がある場合、当社管理本部へ報告し承認を得ることの確約を求める。

2. 社員教育関連

- ア 新しいビジネススキーム、重要な既存手続きの変更は、検討段階で管理本部に報告し、管理本部は内容に応じてリーガル、監査法人に必ず意見を求めるよう管理本部より社内周知し、徹底する。
- イ 定期的にコンプライアンス研修を実施し、コンプライアンスの重要性について役職員の認識向上を図る。
- ウ 新人研修にコンプライアンス研修を追加する。

3. コンプライアンス指導等

- ア コンプライアンス部門こそが企業価値の源泉と位置付け、マネジメントからコンプライアンスなしの売上、収益確保はありえず、常に車の両輪であることを社内に発信していただく。
- イ リスク管理委員会を法令違反リスクの予防的なものに改める。リスク管理責任者（規程では管理本部長）を委員長に、各部門の実務担当者をメンバーとして定期的（月次又は2か月ごと）に開催し、メンバーは自部門の主要な関係法令と契約書を検証し、遵守状況を委員長へ報告する。
- ウ コンプライアンス事項対応を人事評価の対象に加える。
- エ コンプライアンス責任者（コンプライアンス・オフィサー）を採用、選任する。

4. その他

- ア FC 加盟及び地盤調査機販売を内部統制システムの評価範囲に加え、牽制が働く業務プロセスを構築する。
- イ 業務フロー、業務マニュアルを作成してから、営業・業務を行う。
- ウ FC 事業においては、新規先、既存先それぞれの紐帯強化・総合取引状況で評価する。
- エ 各部門ごとの牽制機能が働く環境を整え、内部監査部は重点的に牽制

機能の監査を行い、当面「職務権限規定」の運用状況を優先監査項目にする。

オ 業務引継書等を制定し、業務範囲と業務責任を明確にする。

以 上