



2019年7月12日

各 位

会社名 株式会社 M T G
代表者名 代表取締役社長 松下 剛
(コード番号：7806 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 久世 浩司
経営企画室長
(TEL. 052-307-7890)

第三者委員会の調査報告書公表及び今後の対応に関するお知らせ

当社は2019年7月11日に公表致しました「第三者委員会の調査報告書受領に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり、プライバシー及び機密情報保護等の観点から、部分的な非公表措置を施された調査報告書を添付のとおり、公表致します。

記

1. 第三者委員会の調査結果

第三者委員会の調査結果につきましては、添付の調査報告書（公表版）をご参照ください。

2. 連結業績への影響

連結業績への影響につきましては、本日公表予定の「過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出及び過年度の決算短信等の訂正に関するお知らせ」にて開示致しますので、ご参照ください。

3. 今後の対応

(1) 再発防止策

第三者委員会からの調査報告書には再発防止に係る提言が行われております。当社はそれを真摯に受け止め、早期に具体的な再発防止策を策定し、実行してまいります。具体的な再発防止策は、決定次第改めてお知らせ致します。

(2) 人事上の措置

①取締役の辞任

常務取締役 中島敬三より、第三者委員会の調査結果を踏まえ、今回の事態の重大性と経営責任を厳粛に受け止め、本日付で取締役を辞任したいとの旨の申し出があり、当社はこれを受理致しました。

②取締役の役員報酬の自主返上について

今回の事態を厳粛に受け止め、経営責任を明確化するため。以下のとおり、当社各役員が報酬を自主的に返上することと致しました。

代表取締役：月額報酬の100%（1年分）

取締役：月額報酬の20%（3ヶ月分）

取締役監査等委員：月額報酬の10%（1ヶ月分）

③関係者の処分

本件に直接関与した役職員につきましては、今後、社内規程に基づき厳正な処分を行う予定です。

4. 今後の見通し

本日、2018年9月期有価証券報告書の訂正報告書、2019年9月期第1四半期報告書の訂正報告書及び2019年9月期第2四半期報告書を関東財務局に提出予定です。

株主及び投資家の皆様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致しますこと、改めて深くお詫び申し上げます。

以 上

2019年7月11日

株式会社 MTG 御中

調査報告書

株式会社 MTG 第三者委員会

委員長 伊 藤 尚

委員 井 上 寅 喜

委員 芦 澤 美智子

目 次

第1章 調査の概要	1
第1 第三者委員会設置の経緯	1
第2 調査の目的・範囲	2
1 当初設定した調査スコープ	2
2 拡大後の調査スコープ	3
第3 当委員会の構成	3
第4 当委員会の運営方針	5
第5 調査の対象期間	5
第6 調査の方法等	6
1 調査期間	6
2 調査の経過	6
3 調査方法	6
(1) MTG グループ関係者に対するヒアリング	6
(2) 取引先に対する反面調査	8
(3) 会計データ等及び関連資料等の閲覧及び検討	9
(4) デジタル・フォレンジック調査	10
(5) ホットラインの設置	13
(6) MTG グループ役職員に対するアンケート調査	13
(7) MTG の取引先に対するアンケート調査	14
(8) 実地調査	14
(9) 会計監査人との情報交換等	15
第7 調査の限界	15
1 一般的な調査の限界	15
2 本件固有の調査の限界	16
第2章 本件調査により判明した事実	17
第1 MTG の概要等	17
1 MTG の概要	17
2 MTG の沿革	18
3 MTG の関係会社の概要	20
4 MTG の業績等推移	21
5 MTG のガバナンス体制	22
(1) 取締役会及び経営会議	22
(2) 監査等委員会	23
(3) 会計監査人	23
(4) 内部監査室	23
(5) コンプライアンス委員会	24
6 MTG の業務執行体制	25

第2	本件疑義取引の背景となる事情	27
1	本件疑義取引に関連する商流及び物流	27
	(1) C社との中国越境EC向け取引	27
	(2) A社との取引	28
	(3) B社との取引	28
2	本件疑義取引に関連する市場環境等	28
	(1) ReFaブランドの市場構造	28
	(2) 中国からのインバウンド需要の縮小に向けた市場環境の変化	28
	(3) 日本及び韓国における中国からのインバウンド需要の減少傾向	29
3	MTGにおける経営目標と経営成績の推移	29
	(1) 経営指標 (MP/RMP)	29
	(2) 連結ベースの四半期業績推移とMP比較	29
	ア 2018年9月期の連結経営成績	29
	イ 2019年9月期の連結経営成績	30
	(3) グローバルブランド事業本部の四半期業績推移とMP比較	31
	ア 2018年9月期のグローバルブランド事業本部の業績推移	31
	イ 2019年9月期のグローバルブランド事業本部の業績推移	31
4	MTGグループにおける社内決裁手続の定め	32
	(1) 社内決裁システムの概要	32
	(2) 新規取引で売掛金が発生する場合の与信限度額の設定・変更、契約締結に必要な承認手続	32
	(3) 商品・顧客情報管理システム	33
第3	本件疑義事案	33
1	本件疑義事案に至る経緯	33
	(1) 急成長	33
	(2) 売上の陰りと上場	34
	(3) 越境EC事案に係る取引	35
	(4) 止まらぬ売上の失速と危機意識	36
	(5) 上海事案に係る取引とトーマツへの虚偽説明	37
2	2018年9月～12月のC社向け中国越境ECサイト用売上	37
	(1) 取引の概要	37
	ア 2018年9月(9月21日付注文書)	37
	イ 2018年10月(10月29日付注文書)	38
	ウ 2018年11月(11月27日付注文書)	38
	エ 2018年12月(12月19日付注文書)	38
	(2) MTGにおける会計処理	39
	(3) 調査により判明した事実	39
	ア C社取引開始前(2018年8月以前)の事実	39
	イ C社取引開始時(2018年9月)の事実	40
	ウ C社取引開始後(2018年10月以降)の事実	41

(ア) 取引内容の変更	41
(イ) MTG 上海による P0 発行の経緯	41
(ウ) C 社取引の終了	42
(エ) MTG 本社による返品受付合意	42
(オ) 会計監査人への情報伝達状況	42
エ まとめ	43
(4) 会計上の問題	43
ア 会計基準の適用における問題の所在	43
イ C 社取引に係る会計処理の具体的な検討	44
ウ C 社取引のあるべき会計処理	44
3 2019 年 1 月の A 社向け売上	45
(1) 取引の概要	45
(2) MTG における会計処理	45
(3) 調査により判明した事実	46
ア 上海事案の端緒に関する事実	46
イ A 社との取引 (2019 年 1 月 29 日) に関する事実	47
ウ MTG 上海、A 社及び B 社との間の三者間契約に関する事実	47
エ 特別約定 (2019 年 5 月 9 日作成) に関する事実	48
オ 代金の支払状況に関する事実	48
カ まとめ	48
(4) 会計上の問題	49
4 2019 年 3 月の B 社向け売上	50
(1) 取引の概要	50
(2) MTG における会計処理	50
(3) 調査により判明した事実	51
ア 社内決裁に関する事実	51
イ 商品販売契約の締結 (2019 年 3 月 1 日) 及び P0 の交付に関する事実	51
ウ 代金の支払条件に関する事実	52
エ まとめ	52
(4) 会計上の問題	52
ア 会計上の検討において適用される会計基準	52
イ B 社取引に係る会計処理の具体的な検討	53
ウ B 社取引のあるべき会計処理	53
5 トーマツへの虚偽説明の経緯	54
(1) 虚偽の説明を考案した経緯	54
(2) 虚偽の説明が判明するに至る経緯	54
ア トーマツへの虚偽説明	54
イ 社内関係者による真実の共有	54
ウ 松下社長への報告	55
エ 決算承認の取締役会及び決算発表	56

オ トーマツへの真実の報告	56
第3章 類似事象の調査結果	58
第1 類似事象の調査の概要	58
第2 類似事象の調査結果の概要	58
1 A社との2018年取引	58
(1) A社との2018年取引に関する調査の端緒	58
(2) 調査により判明した事実	60
2 D社との取引	60
(1) D社からの情報提供	60
(2) 調査により判明した事実	60
ア ReFaについて	60
イ Styleについて	61
ウ SIXPADについて	62
3 E社との取引	62
(1) E社との取引に関する調査の端緒	62
(2) 調査により判明した事実	62
4 香港事案の企図と断念について	63
(1) 松下社長の個人資金を利用した売上計上促進の企図について	63
(2) 松下社長の行おうとした計画の内容	64
(3) 計画の断念	64
(4) 松下社長の動機	65
(5) 松下社長の意識	65
(6) 同種事案の調査について	66
(7) まとめ	66
第4章 本件疑義取引等による連結財務諸表への影響	67
第1 必要となる会計処理の修正	67
1 連結財務諸表の遡及修正	67
2 個々の取引に係る会計処理の修正額	67
(1) C社取引(2018年9月～12月)	67
(2) A社取引(2019年1月)	68
(3) B社取引(2019年3月)	68
第2 連結財務諸表への影響	69
1 四半期会計期間の連結売上高への影響額	69
2 四半期累計期間の連結売上高への影響額	69
3 売上高の修正に伴う他の連結財務諸表への影響	70
第5章 原因究明及び再発防止策の提言	71
第1 本件疑義取引等の原因	71
1 本件疑義取引等と各人の関与	71
2 松下社長の経営姿勢	72
3 上場直後の公表数値の未達成は許されないとする全社的風潮	73

4	全グループ内で唯一希望の星であった中国への過剰な期待と多額の売上設定・達成へのプレッシャー.....	74
5	上司の意向に逆らえない又は上司の意向を忖度してしまう企業風土.....	74
6	適切な会計処理を行うための仕組みの機能不全.....	75
7	本社管理部門の機能の軽視.....	76
8	コンプライアンス機能の不十分性.....	76
9	内部通報制度の周知不徹底.....	77
10	内部監査部門の機能・関与の状況.....	77
第2	再発防止策の提言.....	77
1	本件疑義取引等に組織的に加担した役職員の適正な処罰.....	77
2	経営陣の反省と意識改革.....	78
3	過度な売上必達に拘らない実力に見合った目標値の策定・修正.....	78
4	企業風土の改革.....	78
5	適切な会計処理を行うための仕組みの強化.....	79
6	第2線（本社管理部門）の機能に対する認識の改善と独立性確保・機能強化	80
7	コンプライアンス体制の見直し・強化.....	80
8	内部通報窓口の体制強化及び運用改善.....	81
9	内部監査部門の体制強化.....	81
10	取締役会・監査等委員会の監督機能の強化.....	81
第6章	おわりに.....	83

略 称

本調査報告書においては、次の略称を用いる。

正式名称	略称
愛姆緹姫（上海）商貿有限公司	MTG 上海
愛姆緹姫股份有限公司	MTG 台湾
爱姆緹姫（深圳）商貿有限公司	MTG 深圳
MTG PACIFIC PTE. LTD.	MTG パシフィック
MTG USA, INC.	MTG USA
MTG KOREA Co., Ltd	MTG KOREA
MCLEAR LIMITED	マクレア UK
MTG UK CO. LTD.	MTG UK
MTG EUROPE B. V.	MTG EUROPE
MTG FRANCE SAS	MTG FRANCE

本調査報告書においては、MTG グループに属する者の氏名の敬称を略する。

第1章 調査の概要

第1 第三者委員会設置の経緯

株式会社MTG（以下「MTG」という）は、2019年5月10日に2019年9月期第2四半期決算短信の発表を行った。その後、MTGは、会計監査人である有限責任監査法人トーマツ（以下「トーマツ」という）による審査の過程で、MTGの連結子会社であるMTG上海における2019年9月期第2四半期会計期間の特定の取引先2社（以下「A社」及び「B社」と称する）に対する売上取引（以下、上記期間中のA社との間の取引を「A社取引」、B社との間の取引を「B社取引」という）の収益認識方法（一括売上認識又は消化売上認識）について議論となり、トーマツがMTG上海に直接赴いて追加のレビュー手続を実施したところ、MTG上海が2019年9月期第2四半期レビュー期間中にトーマツに対して説明していた当該売上取引に関する会計処理の前提事実とは異なる事象が判明し、当該売上取引に関し不適切な会計処理の疑義が生じたとして、2019年5月13日付「当連結子会社における不適切な会計処理の疑義の判明に関するお知らせ」と題する適時開示を行った。

そして、MTGは、上記適時開示の翌日である2019年5月14日、取締役会を開催し、第三者委員会（以下「当委員会」という）を設置した。MTGによる同日付「第三者委員会設置に関するお知らせ」と題する適時開示には、「MTG上海における売上取引行為に係る不正の疑惑及び虚偽説明の事実を重く受け止め、社外の専門家を用いて徹底した調査を行う必要があると考え、速やかに社外有識者のみを委員とする第三者委員会を設置し、類似事象の存否を含め、本件に関する全容解明のための調査を行うこととし」と記載され、トーマツに対して虚偽説明が行われた事実が明らかにされた。

さらに、MTGは、2019年9月期第2四半期報告書を、その提出期限である2019年5月15日までに提出することができなくなったとして、関東財務局に対し、同日付で同四半期報告書の提出期限の延長に係る承認申請を行い、同日、関東財務局から承認を受け、同四半期報告書の提出期限が2019年6月14日に延長された。

しかし、MTGによる上記の2019年5月14日付適時開示における对外公表や関東財務局に対する四半期報告書の提出期限延長申請に係る書類の提出は、実際には当委員会の各委員候補者の同意や了解を得ずに行われており、同延長申請書類には、当委員会の各委員候補者に何の断りもなくMTGが自ら考案した調査目的・調査項目等が記載されていた。当委員会の各委員候補者は、こうした事態を重く見てMTGとの信頼関係を維持することは極めて困難であると判断するとともに当委員会の委員長及び各委員の就任を拒否することを検討した。しかし、その場合にはMTGの上場廃止に直結し、MTGを取り巻くステークホルダーの利益を著しく損なう可能性が極めて高いことに加え、2019年5月16日にはMTGが当委員会の調査への全面的な協力等を誓約し、協力が不十分な場合には当委員会の委員長及

¹ 上記A社、B社並びに後出のC社及びD社は、MTGグループ外の取引先であるが、当委員会は、調査への協力を求め、これら4社に対するヒアリングを実施した。その際、これら4社は、調査に協力するための条件として、各社の社名が対外的に開示されないよう配慮することを求めたので、本調査報告書では、これら4社の社名をアルファベット表記としている。

び各委員が辞任して調査報告書が提出されない事態を招くこと、そして、その場合にはそうした事態を招いた理由を当委員会の委員長及び各委員が対外公表することに MTG が同意した。こうした状況を踏まえ、当委員会は、調査の中立性・客観性を確保するための最低限の措置が施されたと判断し、日本弁護士連合会「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン」(2010年12月17日改訂)(以下「日弁連第三者委員会ガイドライン」という)に則り、MTG を取り巻く全てのステークホルダーのために調査を実施し、その調査結果を対外公表することで、最終的には MTG の信頼と持続可能性を回復するために当委員会を組成して調査を開始するに至った。

第2 調査の目的・範囲

1 当初設定した調査スコープ

当委員会設置時の調査の目的・範囲は、次のとおりである。

- ① MTG 上海における不正売上取引の疑義及びトーマツへの虚偽説明並びに不適切な会計処理の疑義(以下「上海事案」という)に関する事実関係の調査
- ② 上海事案の類似事象の存否・内容の調査
- ③ 上記①②への MTG の組織的関与の有無
- ④ 上記①②による連結財務諸表への影響額の確定
- ⑤ 上記①②の調査結果の報告及び発生原因の究明並びに再発防止策の提言

なお、上記②では、MTG 上海以外のグループ会社における類似事象の存否を確認するための調査スコープの設定が極めて重要な問題となるところ、日弁連第三者委員会ガイドラインでは、調査スコープは、企業と協議の上で第三者委員会が決定し、その判断で拡大・変更等することができることとされている。しかし、MTG は、上記第1章第1記載のとおり、当委員会の各委員候補者に無断で調査目的・調査項目等を記載した書類を関東財務局に提出するとともに、松下剛代表取締役社長(以下「松下社長」という)が全てのグループ会社を調査する旨を記者会見の場で公言するなどの対応を行い、その結果、あたかも MTG の全グループ会社が当委員会の調査対象に含まれるかのような一定の期待感が MTG を取り巻くステークホルダーに醸成されるに至った。調査スコープの設定という第三者委員会の専権的権限が事実上侵害される事態が生じたことは極めて遺憾であるが、MTG のこうした対応により上記のような一定の期待感がステークホルダーに醸成された事情を踏まえ、当委員会は、ヒアリング、アンケート調査及び会計調査・分析等により親会社としての MTG を含む全グループ会社 22 社を調査対象としてカバーする類似事象の調査スコープを設定した。

2 拡大後の調査スコープ

当委員会設置後、上海事案の類似事象を調査する過程において、新たな不適切な会計処理の疑義が検出された。すなわち、当委員会は、2019年9月から12月までの4か月間にわたって中国向けの越境EC²事業向けとして行われたMTGのC社に対する販売取引（以下「C社取引」という）の全部又は一部について、買主であるC社がMTGに対して実質的に返品できる状態にあったにもかかわらず、MTGが売上として計上し又は返品引当金を計上しなかった不適切な会計処理の疑義を把握した。

そこで、当委員会は、当委員会の判断により調査スコープを拡大し、以下を調査の目的・範囲に追加した。

- ① C社取引における不正売上行為の疑義及びトーマツへの虚偽説明並びに不適切な会計処理の疑義（以下「越境EC事案」という）に関する事実関係の調査
- ② 越境EC事案の類似事象の存否・内容の調査
- ③ 上記①②へのMTGの組織的関与の有無
- ④ 上記①②による連結財務諸表への影響額の確定
- ⑤ 上記①②の調査結果の報告及び発生原因の究明並びに再発防止策の提言

なお、こうした当委員会の調査スコープの拡大を受け、MTGは、延長後の提出期限である2019年6月14日までに2019年9月期第2四半期報告書を提出することができなくなったとして、同年6月13日付で提出期限延長（再延長）に係る承認申請を関東財務局に対して行い、翌6月14日付承認により、同四半期報告書の提出期限は2019年7月12日まで再延長された。

以下では、不適切な会計処理が疑われる上海事案と越境EC事案を総称して「本件疑義事案」といい、本件疑義事案に係る取引を「本件疑義取引」という。

第3 当委員会の構成

当委員会の構成は、次のとおりである。

委員長 伊藤 尚（弁護士、阿部・井窪・片山法律事務所）

委員 井上 寅喜（公認会計士、株式会社アカウンティング・アドバイザー代表取締役）

委員 芦澤美智子（横浜市立大学准教授、元公認会計士、元産業再生機構マネージャー）

² 越境EC（電子商取引）とは、「消費者と、当該消費者が居住している国以外に国籍を持つ事業者との電子商取引（購買）」をいう（「平成25年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」の結果公表について（補足資料）2014年8月26日 経済産業省）。

当委員会は、日弁連第三者委員会ガイドラインに準拠して設置されており、当委員会の委員長及び各委員はMTG及びそのグループ会社と利害関係を有していない。

また、当委員会は、本件疑義事案及びそれと類似する事象に関する調査（以下「本件調査」という）の補助者として、MTG及びそのグループ会社と利害関係を有していない以下の者を選任し、これらの者が当委員会の調査業務の補助を行った。

EY 新日本有限責任監査法人

荒張 健（公認会計士）
曾木 貴子（公認会計士）
西原 則晶（公認情報システム監査人）
森田 陽
松原 努（公認不正検査士）
布施 和弘
吉田 靖孝（公認会計士）
東 万里子
越山 泰先（公認会計士）
他 24 名

Ernst & Young (China) Advisory Limited

三宅 亜紀子（ニューヨーク州弁護士）
ルーシー チャン
カレン シ
他 28 名

阿部・井窪・片山法律事務所

大月 雅博（弁護士）
広瀬 史乃（弁護士）
須崎 利泰（弁護士）
牧 恵美子（弁護士）
上坂 望（弁護士）
佐藤健太郎（弁護士）
杉森 康平（弁護士）

株式会社アカウンティング・アドバイザー

齋藤 哲（公認会計士）
大福 学（公認会計士）
ルアン リンナ（中国公認会計士）
陳 グロリア（中国公認会計士）

アンダーソン・毛利・友常法律事務所

三宅 英貴（弁護士）
伊東 大幸（弁護士）
田端 仁美（弁護士）
高田 将寛（弁護士）
曹 貴鎬（弁護士）
坂井 瞭平（弁護士）
朝戸 統覚（弁護士）

第4 当委員会の運営方針

当委員会の委員長及び各委員は、MTG との間で、当委員会の運営その他の条件は日弁連第三者委員会ガイドラインに拠ることなどを合意する旨規定した「第三者委員会の設置及び運営等に関する合意書」（以下「第三者委員会合意書」という）を締結し、第三者委員会合意書の中で MTG の各種の誓約事項を規定することにより、当委員会の独立性を確保するための措置を行った。

当該誓約事項の一部を例示すると以下のとおりである。

- ① 調査報告書の起案権・編集権は当委員会に専属し、MTG は調査報告書の内容に介入できないこと
- ② 当委員会は、必要な範囲で、MTG の費用負担により、弁護士、公認会計士等の補助者を選任し、当委員会の業務を補佐させることができること
- ③ 上記②により選任された補助者に対する指揮命令権は当委員会に専属すること
- ④ 当委員会による調査の手法は当委員会の合議と自由裁量によって定め、MTG は当委員会の調査に全面的に協力すること
- ⑤ MTG は、当委員会の調査報告書の全文又は当委員会が作成・承認した要約版・要旨を、提出後 3 営業日以内に自社のウェブサイトで公表すること

また、上記第 1 章第 1 記載のとおり、当委員会は、MTG が第三者委員会合意書の内容を遵守しないなど合理的な理由がある場合は辞任することができ、必要に応じ、その理由等も対外的に開示できる旨を第三者委員会合意書に規定して MTG との間で合意した。

第5 調査の対象期間

当委員会は、当初、上海事案の調査を目的として、本件調査で MTG の連結財務諸表に対する影響額を確定する対象期間を 2019 年 9 月期第 1 四半期会計期間及び同第 2 四半期会計期間とした（なお、2019 年 9 月期第 2 四半期会計期間についてはトーマツの四半期レビューが未了である）。

しかし、越境 EC 事案を範囲に含める調査スコープの拡大に伴い、当委員会は、2018 年 9 月期第 4 四半期会計期間も本件調査の対象期間とした。

ただし、本件疑義取引が行われた経緯を確認するため、あるいは、類似事象の存否を調査するためなど当委員会が必要と認める場合には、上記対象期間を遡った期間に発生した

事象についても事実関係の確認等の調査を実施した。

第6 調査の方法等

1 調査期間

当委員会は、2019年5月14日から同年7月11日までの間、本件調査及び調査結果に基づく検討を行った。

2 調査の経過

当委員会は、2019年5月14日の当委員会設置後、ヒアリング、デジタル・フォレンジック調査等により上海事案の事実関係を確認するとともに、卸売の取引先に対する滞留売掛金の発生といった類似事象の有無を調査するため、リスクアプローチにより、MTG 上海のみならず、MTG の各事業本部及び全ての子会社を対象に、売上取引を対象にした売上データの分析やデジタル・フォレンジック調査等を実施したところ、MTG と C 社との間で行われた越境 EC 事案を把握するに至った。

そこで、当委員会は、本件調査の調査スコープを拡大し、追加のヒアリング等により越境 EC 事案の事実関係を確認するとともに、実質的に返品や交換の可能性が疑われる売上取引といった類似事象の有無を調査するため、主要な取引先に対するアンケート調査、MTG の役職員に対する追加アンケート及び追加のデジタル・フォレンジック調査等を実施した。

当委員会が実施した本件調査の具体的な調査方法は下記3記載のとおりである。

3 調査方法

当委員会は、調査期間において、委員長及び委員の全員又は過半数が会した委員会を合計16回開催した。また、関係者等からのヒアリングの前後等の機会に随時、委員及び補助者間で協議を行った。

当委員会が実施した調査の具体的な内容は、以下のとおりである。

(1) MTG グループ関係者に対するヒアリング

当委員会は、以下の MTG グループの役職員（合計 57 名）に対し、1 回又は複数回にわたってヒアリングを実施した。なお、役職は、2019 年 4 月 1 日時点のものである。

【MTG 取締役・執行役員】

No.	対象者	所属・役職等
1	松下 剛	MTG 代表取締役社長
2	H	MTG 常務取締役 グローバルブランド事業本部本部長
3	I	MTG 取締役 ディレクトマーケティング事業本部本部長

4	J	MTG 取締役 プロフェッショナル事業本部本部長
5	K	MTG 取締役 WELLNESS ブランド本部本部長
6	L	MTG 取締役 商品統括本部本部長
7	M	MTG 取締役 法務知的財産本部本部長
8	N	MTG 取締役 経営企画室室長
9	O	MTG 取締役 常勤監査等委員
10	P	MTG 取締役 監査等委員
11	Q	MTG 取締役 監査等委員
12	R	MTG 執行役員 リテールマーケティング事業本部本部長
13	S	MTG 執行役員 ブランドストア事業本部本部長
14	T	MTG 執行役員 キララ事業本部本部長
15	U	MTG 執行役員 ReFa 本部本部長
16	V	MTG 執行役員 経営推進本部本部長
17	W	MTG 執行役員 人事本部本部長
18	X	MTG 執行役員

【MTG 従業員等】

No.	対象者	所属・役職等
19	Y	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル事業開発室室長
20	Z	MTG グローバルブランド事業本部 SIXPAD STATION 事業部部長
21	HH	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル人事室室長
22	HI	MTG グローバルブランド事業本部 グローバルセールス&マーケティング部部長 兼 中国営業課課長
23	HJ	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル管理部部長 兼 グローバル SCM 課課長
24	HK	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル管理部 業績管理課課長
25	HL	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル管理部 海外管理課課長
26	HM	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル EC 推進室室長
27	HN	MTG グローバルブランド事業本部 業務改善室室長
28	HO	MTG グローバルブランド事業本部 グローバルセールス&マーケティング部 パートナー営業グループ グループリーダー
29	HP	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル EC 推進室 越境 EC グループ グループリーダー
30	HQ	MTG 経営推進本部 経理部部長 兼 財務課課長
31	HR	MTG 経営推進本部 経理部 経理課課長
32	HS	MTG 経営推進本部 経理部 経理課 債権管理経理グループ グループリーダー
33	HT	MTG 経営推進本部 事業管理部部長 兼 システム課課長
34	HU	MTG 経営推進本部 事業管理部 業務課課長
35	HW	MTG 経営推進本部 グループ経営課課長
36	HX	MTG リテールマーケティング事業本部 RS 営業部部長
37	HY	MTG 商品統括本部 購買部部長
38	HZ	MTG 法務知的財産本部 法務部 法務課課長
39	IH	MTG 法務知的財産本部 法務部 コーポレートガバナンスグループ
40	II	MTG 内部監査室室長

41	IJ	MTG 経営企画室 経営企画課課長
42	IK	MTG 秘書課課長
43	IL	MTG 顧問

【MTG 海外子会社の役職員】

No.	対象者	所属・役職等
44	IM	MTG 上海 副総経理 ³
45	IN	MTG 上海 副総経理 営業本部長
46	IO	MTG 上海 管理本部長
47	IP	MTG 上海 営業本部 EC1 部 (TM) 部長
48	IQ	MTG 上海 営業本部 EC1 部 (TM) Beauty EC 課課長
49	IR	MTG 上海 チャネル部 代理商 2 課課長
50	IS	MTG 台湾 総経理
51	IT	MTG 上海 管理本部 管理部 部長
52	IU	MTG 台湾 管理部部長
53	IW	MTG パシフィック Managing Director
54	IX	MTG KOREA 代表取締役
55	IY	MTG KOREA 副社長 管理・財務部長
56	IZ	MTG KOREA 管理&財務部 貿易総務グループ
57	JH	マクレア UK CFO

なお、当委員会は、2019年2月に退職したMTGの元グローバルブランド事業本部グローバル管理部長であるJJ氏に対するヒアリングを実施するため、同人に対する接触を数回にわたって試みたが同人からの応答がなく、ヒアリングを実施することはできなかった。

(2) 取引先に対する反面調査

当委員会は、以下のMTGのグループ会社の取引先の役職員（合計9名）に対し、反面調査としてヒアリングを実施するとともに関係資料を入手した。なお、役職は、ヒアリングを実施した時点のものである。

No.	対象者	所属・役職等
1	AA氏 ⁴	A社 ゼネラルマネージャー
2	BB氏	B社 主席財務官 CFO
3	FF氏	F1社 総経理
4	FG氏	F2社 南区リスクコントロール部 リスクコントロール総監
5	GG氏	G社 管理部顧問

³ IMは、中国における登記上MTG上海の総経理として登記されているが、その後MTGグループ内においてMTG上海の総経理はMTGの役員が務めることとされたため、以降、社内で同人は副総経理の地位にあるものとされている（ただし、登記は変更されていない）。本調査報告書では、社内の立場に依拠して、「IM副総経理」という。

⁴ 前記注1記載の趣旨に鑑み、A社、B社、C社、D社のヒアリング対象者については、その固有名詞をアルファベット表記とするものである。

6	GH 氏	G 社 海外営業チーム次長
7	CC 氏	C 社 ██████████ ██
8	DD 氏	D 社 管理部 執行総経理
9	EE 氏	E 社 社長代理

(3) 会計データ等及び関連資料等の閲覧及び検討

当委員会は、A 社と B 社との上海事案の実態把握と上海事案に類似する取引を把握・抽出する観点から、2016 年 10 月から 2019 年 4 月までの MTG 及び全グループ会社の会計データ、販売データ及びグループ連結精算表等を入手し、上海事案と同様の手口による不適切な会計処理が行われる可能性に着目してリスクを評価し、リスクの軽重に応じて以下の手続を実施した。

① MTG 上海に対する手続

MTG 上海において以下の分析手続と必要な現地ヒアリング・証憑閲覧等の手続を実施し、A 社と B 社との上海事案の実態把握を行うとともに、上海事案以外の取引や他の卸売の得意先との取引にて上海事案と類似の特徴を持つ取引の有無や MTG の販売先からの仕入取引の有無を検討した。

- 売上高の取引先別・商品別・月次推移分析
- 上海事案に係る商品別の取引先別単価推移分析
- 仕入の取引先別・商品別・月次推移分析
- 売上債権の回収サイトの取引先別推移分析

② MTG グローバルブランド事業本部及び同事業本部所管の子会社に対する手続

MTG 上海を主管する MTG のグローバルブランド事業本部及び同事業本部に属するグループ会社（MTG 上海を除く海外子会社）において、以下の分析手続と必要なヒアリング・証憑閲覧等の手続を実施し、上海事案と同様のリスクを持つ類似取引の有無を検討した。なお、売上規模に重要性が無いと判断される海外子会社は試算表に基づく売上高の月次推移分析のみとした。

- 売上高の取引先別月次推移分析
- 主要取引先についてヒアリングによる卸売販売、消化売上、消費者向け E コマース等の販売パターンの確認
- 滞留債権の有無のヒアリング

③ グローバルブランド事業本部以外の事業本部に対する手続

上海事案が卸売販売において生じたことから、MTG のグローバルブランド事業本部以外の事業本部においても同様のリスクが生じ得るとして、グローバルブランド事業本部と同様、上記②に記載の手続を実施した。

④ その他の子会社に対する手続

上記①②以外の子会社に対しては、売上高の試算表を入手して月次推移分析を実施し、一定金額を超える取引の有無について調査を実施した。

その後、デジタル・フォレンジック調査や上記の手続を実施した結果、越境 EC 事案の疑義が生じたことから、その実態把握のために、越境 EC 事案を担当するグローバルブランド事業本部に対して取引先別・商品別月次推移分析を追加で実施した。

また、越境 EC 事案の把握により調査スコープを拡大したことにより実施された後記(7)記載の取引先に対するアンケート調査を補完するため、MTG のダイレクトマーケティング事業本部、リテールマーケティング事業本部及びブランドストア事業本部並びに MTG KOREA に対しても、越境 EC 事案の類似性を考慮して、特定の商品に係る四半期の期末月の売上高が他の月と比べて顕著に高い状況の把握・抽出を図るために売上高の取引先別・商品別月次推移分析を追加で実施し、把握・抽出された状況の内容について MTG の役職員に対するヒアリング及び関係証憑の閲覧を実施した。

(4) デジタル・フォレンジック調査

当委員会は、当委員会が必要と認めた MTG26 名及び MTG 上海 8 名の計 34 名の役職員のサーバーメールのデータを保全し、以下の MTG19 名及び MTG 上海 8 名の計 27 名のサーバーメールデータのレビューを実施した。併せて特定者のパーソナルコンピュータ（以下「PC」という）、業務貸与のスマートフォン・タブレットの電子データを保全し、必要に応じてレビューを実施した。対象者については以下を参照。なお、上記の人数は、越境 EC 事案の検出に伴う調査スコープ拡大後の人数である。

【MTG】

No.	対象者	所属・役職等	メールサーバー	PC	業務貸与スマートフォン・タブレット
1	松下 剛	MTG 代表取締役社長	○	—	○
2	H	MTG 常務取締役 グローバルブランド事業本部本部長	○	—	○
3	I	MTG 取締役 ダイレクトマーケティング事業本部本部長	○	—	○
4	J	MTG 取締役 プロフェッショナル事業本部本部長	○	—	○
5	L	MTG 取締役 商品統括本部本部長	○	—	—
6	N	MTG 取締役 経営企画室室長	○	—	○
7	R	MTG 執行役員 リテールマーケティング事業本部本部長	○	—	—
8	S	MTG 執行役員 ブランドストア事業本部本部長	○	—	—
9	V	MTG 執行役員 経営推進本部本部長	○	—	○

10	HQ	MTG 経営推進本部 経理部部長 兼 財務課課長	○	—	○
11	HR	MTG 経営推進本部 経理部 経理課課長	○	—	○
12	HL	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル管理部 海外管理課課長	○	○	○
13	HM	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル EC 推進室 室長	○	○	○
14	HI	MTG グローバルブランド事業本部 グローバルセールス&マーケティング部部長 兼 中国営業課課長	○	—	—
15	HJ	MTG グローバルブランド事業本部 グローバル管理部部長 兼 グローバル SCM 課課長	○	—	—
16	JJ	元 MTG グローバルブランド事業本部 グローバル管理部部長	○	—	—
17	HY	MTG 商品統括本部 購買部部長 兼 調達課課長	○	—	—
18	HW	MTG 経営推進本部 グループ 経営課課長	○	—	—
19	IJ	MTG 経営企画室 経営企画課 課長	○	—	○
(20)	IM	MTG 上海 副総経理	—	—	○

【MTG 上海】

No.	対象者	所属・役職等	メールサーバー	PC	業務貸与スマートフォン・タブレット
1	IM	MTG 上海 副総経理	○	—	—
2	IN	MTG 上海 副総経理 営業本部長	○	—	—
3	IO	MTG 上海 管理本部長	○	—	—
4	JK	MTG 上海 管理本部 財務部部長	○	—	—
5	JL	MTG 上海 管理本部 財務部 会計課課長	○	—	—
6	IP	MTG 上海 営業本部 EC1 部 (TM) 部長	○	—	—
7	IQ	MTG 上海 営業本部 EC1 部 (TM) Beauty EC 課課長	○	—	—
8	IR	MTG 上海 チャンネル部 代理商 2 課課長	○	—	—

※MTG 上海では、業務用のスマートフォンの貸与ではなく、個人用のスマートフォンが使用されていることから、レビュー対象としていない。

MTG ではサイボウズメールシステムを使用しているが、本ソフトウェアはユーザがデータを削除した場合、サーバーにデータが残らない仕様となっており（ただし、2018年11月以降は社外への発信メールについてはデータが残る仕組みとなっている）、バックアップも存在していなかったため、以下の調査対象者についてメールデータの数が少ない、あるいは特定の時期のみメールデータが欠損しているという事象を確認した。

- 松下 剛：2018年4月以前のメールデータの件数が、それ以降と比較すると極端に少ない。
- H：2018年10月以前のメールデータが数件しか存在していない。また、2019年3月及び4月のメールデータも、他の月が千件単位で存在するのに比較して数件及び数十件しか存在していない。
- I：2018年10月以前のメールデータが1件も存在していない。
- HQ：2018年9月以前のメールデータの件数が、それ以降と比較すると極端に少ない。

また、MTG 上海では、Outlook Office 365 を使用しており、サーバーのメールデータを保全した。なお、MTG 上海は、2018年6月から Outlook Office 365 に移行しており、それ以前は 263.net を使用していたため、一部のメールデータは Outlook Office 365 に移行されていなかった。こうした状況を踏まえ、サーバーに保存されたメールデータが欠損している期間については、調査対象者の PC から収集したメールデータを MTG より入手し、レビューを実施した。なお、以下の調査対象者については、ある特定の期間のみメールデータの数が少ないという事象を確認した。

- IM：2017年11月から2018年4月までのメールデータの件数が、それ以外の期間に比べると極端に少ない。

上記の調査対象者のサーバーメールデータ及び特定者の PC データについては日本、中国双方でプロセッシングを実施し、専用のレビュープラットフォームにデータをアップロードした。アップロードの対象は、2016年10月以降のメールデータ及び添付ファイルとした。

アップロードされた全データ（日本：692,602件、中国：237,318件）を対象に、不正一般及び本件に関連する特定のキーワード検索による絞り込みの他、特定の対象者間のやり取りに限定した絞り込みを行った。さらに特定の対象者については、プラットフォーム上にアップロードされた全データを対象とした。その結果、合計で63,538件（日本：44,309件、中国：19,229件）をレビュー対象とした。なお、上記の件数は、越境 EC 事案の検出に伴う追加キーワードによるレビュー件数の他、ヒアリング等の調査手続の過程で判明した事象をフォローするために任意で設定したキーワードによるレビュー件数を加味した件数である。

また、特定者のスマートフォン・タブレット内の電子データについては、保全レポートファイルから抽出したチャットログ又は各データを閲覧し、レビューを実施した。

絞り込みを実施したレビュー対象データについて、本件に関連するデータの抽出基準等を明記したレビュープロトコルに従って各レビューアーが一定のタグ付（「Highly Relevant」、「Relevant」等による区分）をしてレビュー作業を実施した。

その結果、本件に関連すると思われるデータ（日本：1,152件、中国：1,501件）を抽出し、重要なデータについては、当委員会が実施するヒアリングにおける事実確認の参考資料とするなどして活用した。

(5) ホットラインの設置

当委員会は、当委員会委員長及びその所属法律事務所に属する補助者を窓口とするホットラインを設け、MTG グループの全社員及びスタッフに対し、上海事案における不適切な売上取引行為及び会計処理の疑義並びにこれに類似する事象について、電子メールによる情報提供を求めた。

当該ホットラインは、日本時間の2019年5月27日午前10時から同年6月3日午後5時までの期間開設し、日本語、英語、(MTG 上海の場合)中国語、(MTG KOREA の場合)韓国語での情報提供を受け付ける方法で運用した。また、当委員会に対する情報提供の事実や情報提供者の氏名等はMTGに開示しないことに加え、万が一MTGが情報提供の事実等を認識した場合にも情報提供者に対する不利益な取り扱いを一切しない旨の誓約をMTGの松下社長から得た上で当該ホットラインを開設した。

その結果、1件の情報提供を受け、本件調査において活用した。

また、当委員会は、越境EC事案の把握により調査スコープを拡大したことを踏まえ、同様の方法により、商品の返品受入れや新商品との交換等がMTGグループに義務づけられている取引等に関する追加の情報提供を求めるためのホットラインを開設した。

追加の情報提供を求めるホットラインは、日本時間の2019年6月14日午前10時から同月25日午後5時までの期間開設し、言語対応や情報提供の事実等のMTGへの非開示、情報提供者に対する不利益な取り扱いの禁止についても当初のホットラインと同様の方法で実施した。

その結果、4件の情報提供を受け、本件調査において活用した。

(6) MTG グループ役職員に対するアンケート調査

当委員会は、①上海事案の関連部署であるMTGのグローバルブランド事業本部及び経営推進本部に属する課長級以上の全役職員、②MTGグループの海外子会社の経営トップ層のうち、①②で当委員会のヒアリング対象となっていない者として抽出した全10名に対し、MTG上海における不適切な売上取引行為及び会計処理、並びにMTG上海以外のMTGグループにおける非通例的な取引（売掛金が回収遅延となっている取引、非通例的な売掛金回収条件が設定されている取引、契約条件に反した売買取引、職務権限規程に反した社内決裁手続を経ていない売買取引）について、個別に電子メールによるアンケート調査を実施した。

当該アンケート調査に対する返信は、当委員会の委員及びその補助者のみが含まれるグループメールアドレスにて受け付け、回答書の MTG に対する非開示を確保した上でアンケート調査を行った。

その結果、全 10 名から回答を受け、本件調査において活用した。

また、当委員会は、越境 EC 事案の把握により調査スコープを拡大したことを踏まえ、上記 10 名に対して MTG グループが将来的に商品の返品や交換を受け入れることを約束している取引についての追加のアンケート調査を同様の方法により実施した。さらに、MTG のグローバルブランド事業本部以外の国内事業本部に属する課長級以上の全役職員のうち、当委員会のヒアリング対象になっていない者として抽出した 26 名に対し、上記 10 名を対象とした当初アンケート及び追加アンケートと同様の質問内容のアンケート調査を実施した。

その結果、全 36 名から回答を受け、本件調査において活用した。

(7) MTG の取引先に対するアンケート調査

当委員会は、越境 EC 事案の把握により調査スコープを拡大したことを踏まえ、越境 EC 事案の類似事象の有無を調査するため、2016 年 10 月から 2019 年 4 月までの各年度の取引額が 3 億円以上の取引先を中心に抽出した MTG の国内外の主要な取引先 38 社に対し、MTG グループとの間で、MTG グループが将来的に商品の返品や交換を受け入れることを約束している取引について、個別に担当者に対する電子メールにより情報提供を求めるアンケート調査を実施した。

当該アンケート調査に対する返信は、当委員会の委員及びその補助者のみが含まれるグループメールアドレスにて受け付け、回答書の MTG に対する非開示を確保した上でアンケート調査を行った。

その結果、31 社から回答を受け、本件調査において活用した。なお、電子メールによる返信のない未回収先に対しては、直接連絡するなどして口頭による回答を得た取引先もあったが、アンケート調査への協力が得られない取引先もあり、最終的に全取引先から回答を得るには至らなかった。

(8) 実地調査

当委員会は、A 社、B 社の上海事案の関連在庫商品等を確認するため、2019 年 5 月 23 日及び同月 30 日に A 社の賃貸倉庫 2 拠点及び B 社の自社倉庫を訪問して実地調査を行った。

主な調査手続は、これら 2 社のそれぞれの物流担当者及び倉庫管理スタッフへのヒアリングの実施、上海事案の関連在庫商品の保管場所及び保管状況の確認、並びにサンプルベースによるテストカウントの実施等である。

これら実地調査手続を通じて上海事案の関連商品の現物状況を把握し、本件調査において活用した。

(9) 会計監査人との情報交換等

本件では、MTG が当委員会の調査結果を受けて 2019 年 9 月期第 2 四半期の連結財務諸表を作成し、トーマツの四半期レビューを経た上で、再延長後の提出期限である 2019 年 7 月 12 日までに 2019 年 9 月期第 2 四半期報告書を提出する必要がある状況を踏まえ、当委員会は、トーマツの業務執行社員ら MTG の監査を担当する監査チームとの間で、本件調査の進捗状況や四半期レビューの状況等についての情報交換を目的とした面談又は電話会議を複数回実施した。

また、こうした情報交換に加え、当委員会は、2019 年 7 月 3 日、上記監査チームの 6 名に対するヒアリングを実施した。

第 7 調査の限界

当委員会による本件調査は、以下の一般的な調査の限界及び本件固有の限界のもとで実施されたものであり、本調査報告書は、あくまでもこうした限界のもとで収集した限定的な証拠に基づいて当委員会が認定した事実関係等を報告するものである。

なお、こうした一定の限界は存在したものの、MTG グループによる本件調査への非協力など第三者委員会合意書に規定された誓約事項に違反する事象はなく、MTG グループの真摯な協力により当委員会は心証を形成して本調査報告書を提出するに至った。

1 一般的な調査の限界

- ① 当委員会が関係者等から開示を受けた書類等及びその前提事実並びに関係者等の説明に過不足若しくは誤りがある場合、本調査報告書作成までに開示されなかった事実がある場合、又は本調査報告書作成時以降に発生した事実がある場合等には、本調査報告書の内容が異なることがあり得る。
- ② 本件調査は関係者等から開示を受けた書類等又は関係者等から説明を受けた情報が真実かつ正確であることを前提としており、この前提を疑わせる特段の事情が認められない限り、当委員会はこの前提の真実性や正確性についての調査は行っていない。
- ③ 本件調査は強制的な法的権限に基づかない調査であり、当委員会の事実認定は、関係者等の任意の協力を得て実施するヒアリングその他の証拠収集に依存している。既に MTG を退職した元従業員である JJ 氏に対するヒアリングは、同人からの調査協力の同意を得られなかったことにより実施できなかったものであり、こうしたヒアリングが実施できた場合には本調査報告書の内容が異なることがあり得る。また、MTG の取引先に対して実施したアンケート調査においても、協力が得られずに回答が得られなかった取引先が存在したが、仮にこれらの取引先から回答が得られて MTG グループが将来的に商品の返品や交換を受け入れることを約束している取引が存在するといった事実が判明した場合には本調査報告書の内容が異なることがあり得る。

2 本件固有の調査の限界

- ① 当委員会は2019年5月14日に設置されたものの、MTGが再延長後の提出期限である2019年7月12日までに2019年9月期第2四半期報告書を提出するためには、同提出期限より前に連結財務諸表作成の前提となる当委員会の調査結果の報告を受ける必要があったことに加え、上記第1章第2記載のとおり、MTGの対応により類似事象の調査スコープを広範に設定した事情があったことなどから、本件調査は、海外子会社を含めた広範囲にわたる調査を短期間を実施しなければならないという厳しい時間的制約のもとに実施された。
- ② 当委員会が実施したデジタル・フォレンジック調査の過程において、前記第1章第6、3(4)記載のとおり、MTGの対象者4名及びMTG上海の対象者1名のメールアドレスの一部については欠損等の事象が確認され、これらのデータについては、復元することもできなかったことから、本件調査で確認することができなかった。仮にこれらのデータを技術的に復元することができ、本件調査で検出されなかった証拠が後に発見された場合には本調査報告書の内容が異なることがあり得る。

第2章 本件調査により判明した事実

第1 MTGの概要等

1 MTGの概要

MTGの概要は、下表のとおりである。

(2018年12月31日時点)

会社名	株式会社 MTG
上場市場	東証マザーズ (証券コード: 7806)
決算期	9月
代表者	松下 剛
本店所在地	名古屋市中村区本陣通二丁目 32 番 (登記面) 名古屋市中村区本陣通四丁目 13 番 (実際の本社業務)
従業員数	1,516 人 (2019年3月31日時点での MTG グループ計。アルバイト・パートスタッフ含む)
グループの事業内容	<p>■グローバル事業 海外グループ会社 EC サイト及び海外のインターネット通信販売事業者の運営する EC サイトを通じた一般消費者への直接販売、並びに海外のインターネット通信販売事業者、海外の販売代理事業者、海外の美容専門店及び海外の百貨店運営事業者への卸売販売 (主要な会社) MTG、MTG 台湾、MTG 上海、MTG パシフィック、MTG USA、MTG KOREA、MTG UK、MTG FRANCE</p> <p>■リテールマーケティング事業 量販店運営事業者への卸売販売及びカタログ販売並びにテレビ通信販売事業者への卸売販売 (主要な会社) MTG</p> <p>■ダイレクトマーケティング事業 MTG 及び国内他社 EC サイトを通じた一般消費者への直接販売及びインターネット通信販売事業者への卸売販売 (主要な会社) MTG</p> <p>■ブランドストア事業 百貨店運営事業者並びに免税店運営事業者への卸売販売及び MTG 運営の小売店舗での対面販売を通じた一般消費者への直接販売 (主要な会社) MTG、株式会社 MTG modeliste</p> <p>■プロフェッショナル事業 美容サロン運営事業者への卸売販売、エステティックサロン運営事業者への卸売販売及びフィットネスクラブ運営事業者と提携している販売代理事業者への卸売販売、提携企業での職域販売 (社員への直接</p>

	<p>販売)並びにフィットネスクラブでの一般消費者への直接販売 (主要な会社) MTG、株式会社 MTG プロフェッショナル、株式会社 TWELVE</p> <p>■その他事業 ウォーターサーバー事業、EV 事業、中古自動車販売事業、SIXPAD STATION 事業、スマートリング (近距離無線通信を搭載した指に装着するリング) の製造販売を行う IoT 事業及び OEM 事業 (主要な会社) MTG、株式会社ブレイズ、株式会社 Bnext、マクレア UK、株式会社 MTG メディカル、株式会社ポジティブサイコロジースクール</p>
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

2 MTG の沿革

MTG の沿革の概要は、下表のとおりである。

年 月	概 要
1996 年 1 月	愛知県岡崎市にて株式会社エムティーjeeブレイズを設立。(資本金 10,000 千円)
1998 年 12 月	資本金を 35,000 千円に増資。
1999 年 8 月	社名を株式会社エムティーjeeブレイズから株式会社エムティーjeeに変更。
2002 年 4 月	株式会社ブレイズを連結子会社 (100%) として設立。
2003 年 11 月	愛知県名古屋市中村区 MTG HIKARI ビルに本社を移転。
2004 年 12 月	愛知県名古屋市中村区にて「宅水便のキララ」営業開始。
2005 年 3 月	「宅水便のキララ」2005 年日本国際博覧会 (愛知万博) に出展。
2005 年 6 月	増産体制を構築するためキララ事業部 (兼工場) を愛知県海部郡大治町へ移転。
2005 年 9 月	社名を株式会社エムティーjeeから株式会社 MTG に変更。
2006 年 9 月	増産体制を構築するためにキララ事業部 (兼工場) を愛知県名古屋市中川区へ移転。
2006 年 12 月	抗菌製品技術協議会認定の SIAA マークを取得。
2009 年 2 月	化粧品製造販売業許可取得。
2009 年 7 月	HACCP 取得。(キララ事業部中川工場)
2010 年 3 月	資本金を 100,000 千円に増資。
2010 年 8 月	愛知県名古屋市中村区に研究開発センターを開設。
2011 年 12 月	株式会社 TWELVE を連結子会社 (100%) として設立。
2012 年 4 月	株式会社 Bnext を連結子会社 (100%) として設立。
2012 年 9 月	東京都千代田区に東京支社を開設。
2012 年 10 月	MTG 深圳を連結子会社 (100%) として設立。
2013 年 4 月	本社を研究開発センターに移転。
2013 年 5 月	滋賀県彦根市に滋賀研究開発事務所を開設。
2013 年 5 月	東京都中央区に東京営業所を開設。
2013 年 5 月	MTG 台湾を連結子会社 (100%) として設立。
2013 年 6 月	MTG 上海を連結子会社 (100%) として設立。

2013年8月	株式会社M&Live(現株式会社MTGプロフェッショナル)の株式を100%取得し、連結子会社化。
2014年4月	MTGパシフィックを連結子会社(100%)として設立。
2014年12月	大阪府大阪市淀川区に大阪営業所を開設。
2014年12月	福岡県福岡市博多区に福岡営業所を開設。
2015年11月	株式会社サカモトクリエイトの株式を100%取得し、連結子会社化。
2016年6月	愛知県名古屋市東区にMTGカスタマーサービスセンターを開設。
2016年11月	山梨県南都留郡山中湖村にキララ富士山工場を開設。
2017年1月	株式会社ポジティブサイコロジースクールの株式を100%取得し、連結子会社化。
2017年3月	MTG USAを連結子会社(100%)として設立。
2017年8月	MTG KOREAを連結子会社(100%)として設立。
2017年8月	マクレアUKの株式を75%取得し、連結子会社化。
2017年9月	東京都中央区に東京R&Dセンターを開設。
2017年9月	愛知県名古屋市西区にグローバルブランド事業統合本部を開設。
2017年10月	福岡県福岡市博多区に福岡R&Dセンターを開設。
2017年11月	ミチノ製薬株式会社(現株式会社MTGメディカル)の株式を100%取得し、連結子会社化。
2018年1月	株式会社MTG modelisteを連結子会社(100%)として設立。
2018年1月	POSH WELLNESS LABORATORY株式会社の株式を37.5%取得し、持分法適用関連会社化。
2018年2月	MTG UKを連結子会社(100%)として設立。
2018年3月	MTG EUROPEを連結子会社(100%)として設立。
2018年6月	MTG FRANCEを連結子会社(100%)として設立。
2018年7月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場。

(2018年9月期有価証券報告書より引用)

3 MTG の関係会社の概要

2019年4月1日時点でのMTGの連結子会社は、以下のとおりである。なお、持分法適用会社はない。

グループ会社 名称	所在地	住所	資本金	主要な 事業の内容 (セグメント)	議決権の 所有割合 (%)	株式会社MTGとの関係
株式会社 ブレイズ	日本	愛知県 名古屋市 中川区	10百万円	その他事業	100	MTGへ車両販売 MTGへ車両関連サービスを提供
株式会社 TWELVE	日本	愛知県 名古屋市 中村区	36百万円	プロフェッショナル 事業	100	MTGの商品を販売 役員の兼任
株式会社 Bnext	日本	愛知県 名古屋市 中村区	25百万円	その他事業	100	MTGから資金を借入
株式会社 MTGプロフェ ッショナル	日本	愛知県 名古屋市 中村区	35百万円	プロフェッショナル 事業	100	MTGから営業を受託 役員の兼任
株式会社 サカモトクリ エイト	日本	山梨県 南都留郡 山中湖村	5百万円	その他事業	100	MTGへ採水権を貸与
株式会社 ポジティブ サイコロジー スクール	日本	東京都港 区	1百万円	その他事業	100	なし
株式会社 MTG メディカル	日本	東京都中 央区	15百万円	その他事業	100	MTGから開発を受託 MTGから資金を借入 役員の兼任
株式会社 MTG modeliste	日本	愛知県 名古屋市 中村区	36百万円	ブランド ストア 事業	100	MTGから 店舗運営を受託
株式会社 MTG Ventures	日本	愛知県 名古屋市 中区	100百万円	その他事業	100	MTGが投資した投資事業有限 責任組合の運用
五島の椿 株式会社	日本	長崎県 五島市	500百万円	その他事業	79	MTGへの原材料の販売
MTGV投資事業 有限責任組合	日本	愛知県 名古屋市 中区	1,000 百万円	その他事業	100	MTGの資産を運用
愛姆緹姫 (深圳) 商貿 有限公司 (MTG深圳)	中国	深圳市	2,201千元	その他事業	100	MTGの清算業務を受託 役員の兼任
愛姆緹姫 (上海) 商貿 有限公司 (MTG上海)	中国	上海市	16,432 千元	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 MTGから資金を借入 役員の兼任
愛姆緹姫 股份有限公司 (MTG台湾)	台湾	台北市	15,000千 台湾ドル	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 MTGから資金を借入 役員の兼任
MTG PACIFIC PTE. LTD. (MTGパシフ ィック)	シンガ ポール	シンガポ ール市	550千 シンガ ポール ドル	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 MTGから資金を借入 役員の兼任
MTG USA, INC. (MTG USA)	米国	ニューヨ ーク州	3,155千 ドル	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 MTGから資金を借入 役員の兼任

グループ会社 名称	所在地	住所	資本金	主要な 事業の内容 (セグメント)	議決権の 所有割合 (%)	株式会社MTGとの関係
MTG KOREA Co., Ltd (MTG KOREA)	韓国	ソウル市	2,000百万 ウォン	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 役員の兼任
MCLEAR LIMITED (マクレア UK)	英国	ウェスト ヨークシ ャー州	1ポンド	その他事業	75	MTGから資金を借入 役員の兼任
MTG UK Co., Ltd (MTG UK)	英国	ロンドン 市	1,896千 ポンド	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 役員の兼任
MTG EUROPE B.V. (MTG EUROPE)	オラン ダ	アムステ ルダム市	0千ユーロ	グローバル 事業	100	欧州事業の統括
MTG FRANCE SAS (MTG FRANCE)	フラン ス	パリ市	1,000千 ユーロ	グローバル 事業	100	MTGの商品を販売 役員の兼任

4 MTGの業績等推移

MTGの業績等の推移は、以下のとおりである。

【連結財務諸表】

(単位：百万円)

会計年度	第21期 通期 (2016年9月期)	第22期 通期 (2017年9月期)	第23期 通期 (2018年9月期)
売上高	29,480	45,325	60,465
経常利益	3,494	6,120	8,882
当期純利益	2,421	4,306	5,513
総資産	16,474	34,026	72,122
純資産	10,607	16,431	59,551
従業員数(人)	621	874	1,205

(単位：百万円)

会計期間	第24期 第1四半期 (2018年12月期)	第24期 第2四半期 (2019年3月期) (レビュー未了)
売上高	14,006	24,690
経常利益	1,321	797
当期純利益	719	53
総資産	69,418	70,466
純資産	60,153	59,684

(注) 連結財務諸表は第21期より作成している。

【個別財務諸表】

(単位：百万円)

会計年度	第18期 通期 (2013年9月期)	第19期 通期 (2014年9月期)	第20期 通期 (2015年9月期)
売上高	12,408	15,317	20,837
経常利益	2,076	152	1,136
当期純利益	1,392	120	751
総資産	9,181	10,300	11,846
純資産	7,378	7,495	8,245
従業員数(人)	324	407	466

(単位：百万円)

会計年度	第21期 通期 (2016年9月期)	第22期 通期 (2017年9月期)	第23期 通期 (2018年9月期)
売上高	27,878	43,402	55,833
経常利益	3,393	5,546	8,756
当期純利益	2,395	4,121	5,663
総資産	15,905	32,264	69,250
純資産	10,678	16,282	59,571
従業員数(人)	500	649	837

5 MTG のガバナンス体制

MTG は、コーポレート・ガバナンス体制の強化を図るため、2017年3月24日開催の臨時株主総会決議に基づき、監査役設置会社から監査等委員会設置会社に移行している。本件調査実施時点のMTGのガバナンス体制における主要な機関とその活動状況は以下のとおりである。

(1) 取締役会及び経営会議

MTG の取締役会は、合計 11 名の取締役で構成され、MTG の業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督する権限を有している。原則として毎月 1 回定期開催されるとともに、必要に応じて随時開催され、経営に関する重要事項についての意思決定のほか、取締役から業務執行状況の報告を受け、取締役の業務執行を監督している。

また、取締役会及び代表取締役社長の諮問機関としての役割を担う会議体として、監査等委員を含む全ての取締役及び執行役員で構成される経営会議が設置されており、各事業の進捗状況の報告、リスクの認識及び対策についての検討並びに業務執行の決定に関して協議を行うとされている。

なお、1 億円以上の一般経費、1 億円以上の店舗施工費、3 億円以上のマーケティング費、3 億円以上の開発費等及び商品のリコールは取締役会の承認事項とされているが、個別の営業取引は取締役会の承認事項とされていない。

(2) 監査等委員会

MTG の監査等委員会は、独立役員として指定されている社外取締役である監査等委員 3 名で構成されている。そのうち 1 名は、常勤監査等委員としてコンプライアンス委員会やリスクマネジメント委員会といった社内の重要な会議に出席するなどして活動し、監査等委員会の議長を務めている。また、非常勤監査等委員 2 名もコンプライアンス委員会やリスクマネジメント委員会にオブザーバーとして適宜出席している。

監査等委員会は原則として毎月 1 回定期開催されるとともに、必要に応じて随時機動的に開催されている。また、監査等委員会は、その職務を補助すべき使用人として、内部監査室に所属する職員に対して監査業務に必要な事項を命ずることができるとされている。

(3) 会計監査人

MTG は、トーマツと監査契約を締結し、日本基準に基づく連結財務諸表及び財務諸表に対して会社法監査及び金融商品取引法監査を受けている。

2014 年 9 月期に、MTG は、上場準備のための業務支援契約をトーマツと締結し、翌 2015 年 9 月期から監査契約を締結し現在に至っている。その間、監査業務の責任者である業務執行社員は継続して MTG を担当している。

連結子会社である MTG 上海は、トーマツと業務提携関係にない中国の会計事務所と監査契約を締結し、中国会計準則に基づき作成された財務諸表に対して法定監査を受けている。

MTG の連結決算のために、MTG 上海は国際財務報告基準（以下「IFRS」という）に基づく会計報告を行っている。2018 年 9 月期までは MTG の連結財務諸表に占める MTG 上海の割合が大きくないことから連結監査目的の監査手続を実施しているのみであり、その一環として、2017 年 9 月期及び 2018 年 9 月期は期中にトーマツの監査チームが上海に往査している。なお、近年、MTG 上海が急成長を遂げていたことから、2019 年 9 月期からトーマツの海外提携先であるデロイト中国上海事務所（以下「デロイト上海」という）で監査を行う予定となっていたとのことである。

(4) 内部監査室

MTG は、代表取締役社長直轄の内部監査部門として内部監査室を設置し、内部監査担当者が、内部監査規程に基づき、MTG の各部門及び関係会社の業務遂行状況の内部監査を実施している。内部監査計画は代表取締役社長の承認事項とされ、内部監査の結果については、四半期ごとに代表取締役社長に報告されている。また、常勤監査等委員に対する監査結果の報告も行われている。

2019 年 3 月 1 日に MTG に入社した新しい内部監査室長が就任するまでの間、内部監査室の内部監査は、人間関係のトラブル等に着眼したヒアリングベースのものであった模様である。新しい内部監査室長の就任後、内部監査室の内部監査は、2 名体制のもと、チェックリストを作成した上で資料を徴求する資料ベースでの内部監査へ移行しつつある。

MTG の内部監査室の内部監査は、海外子会社に対しても実施されており、2019 年 4 月 10 日から同月 12 日までの間に実施された MTG 上海に対する内部監査では、A 社及び B 社に対する売掛金の滞留が指摘されている。

(5) コンプライアンス委員会

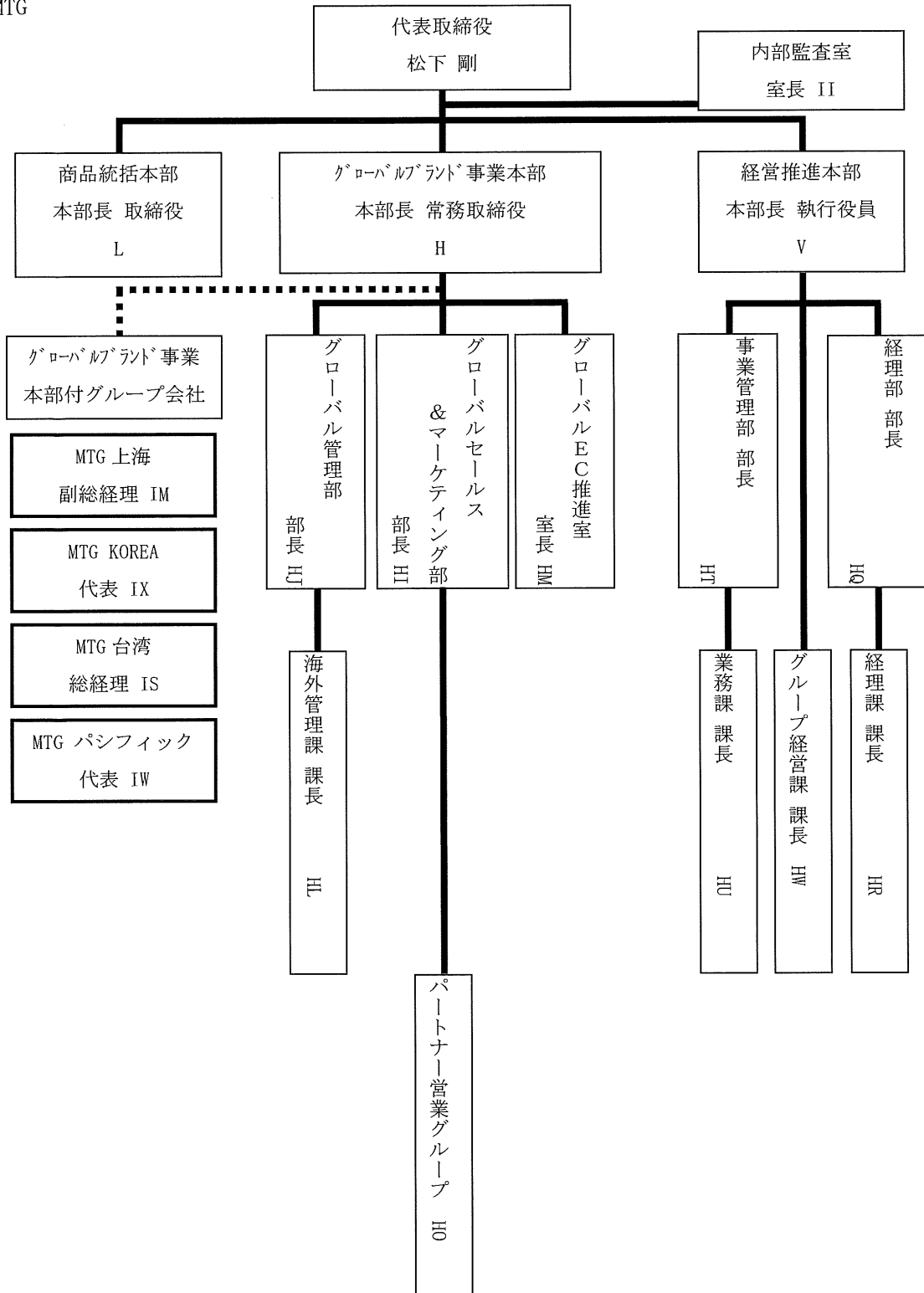
MTG は、監査等委員を含む全取締役、執行役員、法務部長、事業管理部長及び外部委員である法務顧問により構成されるコンプライアンス委員会を設置している。同委員会は、半期毎に 1 回の頻度で開催されており、コンプライアンス関連規程の整備、社内全体のコンプライアンス教育・研修、関連部門及び社員への指導及び助言等の取組みを行っている。

また、当社では内部通報制度が導入されており、コンプライアンス委員会では、内部通報制度の改善などの取組みの状況が報告されている。

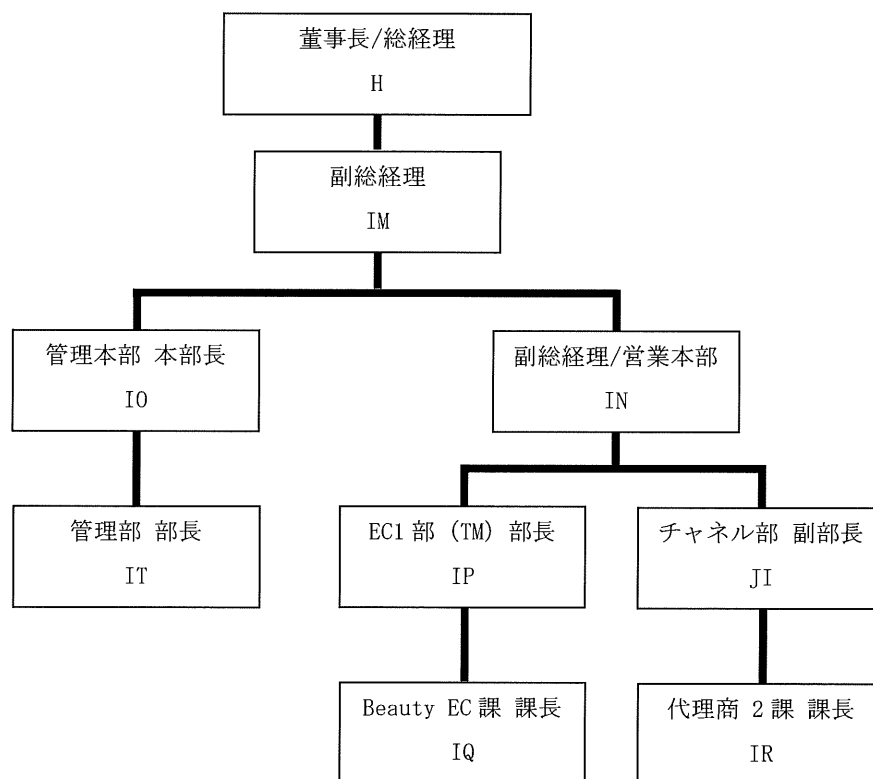
6 MTG の業務執行体制

2019年4月1日時点でのMTGの業務執行体制の概要（一部抜粋）は、以下のとおりである。

◆MTG



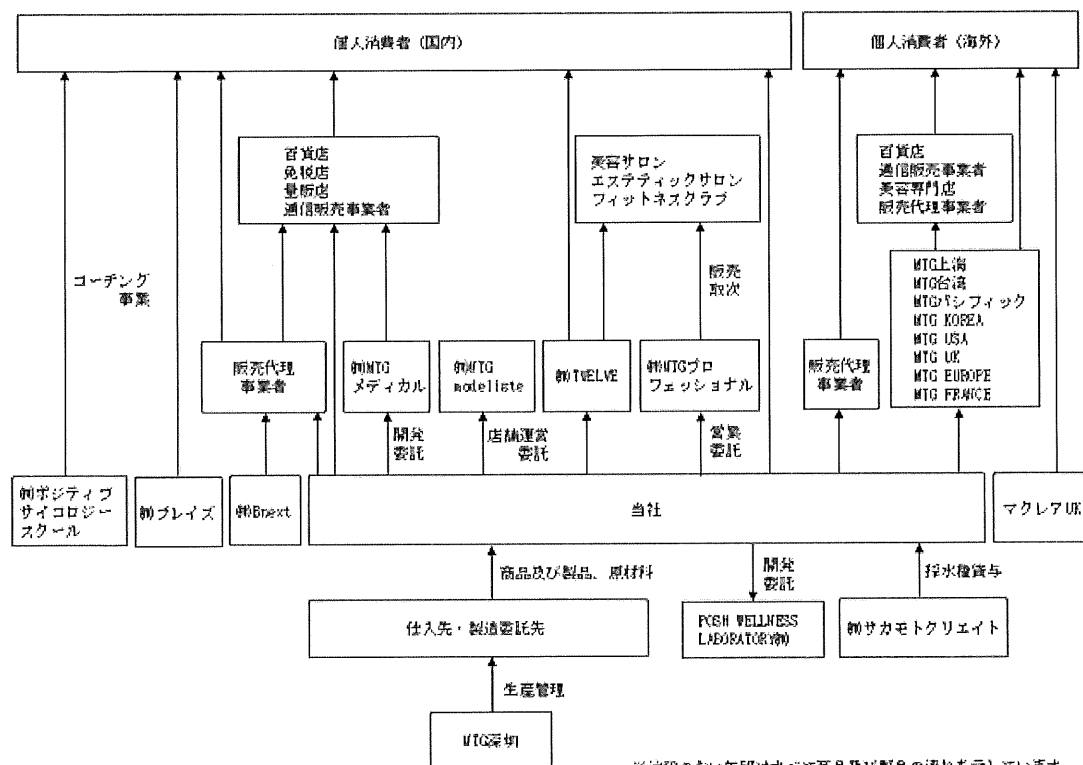
◆MTG 上海



第2 本件疑義取引の背景となる事情

1 本件疑義取引に関連する商流及び物流

MTG グループ全体の事業系統図は、次のとおりである。



※注釈のない矢印はすべて商品及び製品の流れを示しています

(2018年9月期有価証券報告書より引用)

このうち本件疑義取引に関連する商流及び物流の概要は、次のとおりである。

(1) C社との中国越境EC向け取引

MTGは、ReFaブランド商品を日本国内で製造（製造委託）し、C社を介して中国等の海外現地法人へ輸出している。また中国市場におけるEC向け取引には、MTG上海が行う中国国内EC向け取引とは別に、越境EC向けの取引としてMTGが越境ECサイトを運営するα1社に直接販売するものがある。

2018年9月から同年12月にかけて行われた越境EC向け商品の取引は、MTG上海が買い受けることなく、C社が商品を買取るものであり、その後、C社がα1社以外の中国の越境ECサイト（α2社やα3社など）の運営業者へ販売するという商流が計画され、その計画のもとにC社への販売がなされた。その後の商品の移動は後記第3、2のとおりである。

(2) A社との取引

A社は、MTG 上海の代理販売事業を営む会社である。MTG は、製造委託先が製造した ReFa ブランド商品を、輸出代行者としての C 社を通じて上海へ輸出（商流は MTG から MTG 上海へ販売）し、MTG 上海が A 社へ販売・納品している。

(3) B社との取引

B社はα1社の中国国内 EC サイトにおいて出店企業をサポートする運営代行企業（以下「パートナー」という）であり、2019年4月より EC サイトの ReFa 旗艦店⁵を運営している。MTG は、製造委託先が製造した ReFa ブランド商品を、輸出代行者としての C 社を通じて上海へ輸出（商流は MTG から MTG 上海へ販売）し、MTG 上海が B 社へ販売・納品している。

B社は ReFa ブランド商品をオンライン販売して仕入価格との差額を利益として得るのに加え、MTG 上海より EC サイトにおける販売促進活動などの運営費（商品の保管料を含む）を受け取る。

2 本件疑義取引に関連する市場環境等

(1) ReFa ブランドの市場構造

本件疑義取引は、上海事案と越境 EC 事案のいずれも、MTG の ReFa ブランドの主力商品である美容ローラーを対象とした売上取引であったが、ReFa ブランド商品は、日本国内のみならず、中国及び韓国を中心としたアジア各国に販路を拡大していた。

このうち、日本及び韓国における ReFa ブランド商品の売上は、中国からの訪問客が個人の代理購入者として中国国内での転売目的で購入するいわゆるインバウンド需要が大半を占め、MTG は、グループ全体でも中国によるインバウンド需要の影響を多く受けていた。こうした中国からのインバウンド需要の拡大は、特に MTG KOREA の売上の大部分を占め、MTG グループ全体の成長に貢献していた。

(2) 中国からのインバウンド需要の縮小に向けた市場環境の変化

ReFa ブランドの MTG 単体での売上実績は、2016年9月期の121億円から、2017年9月期に245億円、2018年9月期に295億円と急拡大したが、その一方で、中国からのインバウンド需要が縮小に方向転換する市場環境の変化が立て続けに生じた。

まず、中国における国慶節休暇前である2018年9月末に、中国の空港における代理購入者に対する税関検査の運用が強化され、中国国外から持ち込まれる物品に対する関税徴

⁵ 旗艦店とは、ブランド所有企業(又はその子会社ないしブランド所有企業が認めた現地パートナー企業)が、自社で権利を持つブランドの商品のみを販売する店舗をいう。

収が厳格化した。

また、2019年1月には、中華人民共和国電子商取引法（以下「新EC法」という）が施行された。これに伴い、中国向け越境ECサイトの経営者や、中国国外で購入した商品を転売する個人の代理購入者等は、購入国と中国での営業許可証の取得や納税等を義務付けられることとなった。

(3) 日本及び韓国における中国からのインバウンド需要の減少傾向

新EC法の施行を含む前記記載の市場環境等の変化の影響により、2018年10月から始まる2019年9月期第1四半期において、日本や韓国における中国からのインバウンド需要が大きく減少していく傾向を示した。

3 MTGにおける経営目標と経営成績の推移

(1) 経営指標（MP/RMP）

企業、特に上場企業は投資家の期待に応えるため事業の成長を追求し、具体的な経営計数として売上及び利益の成長を追い求めるのが通常である。特にMTGは新興企業向け市場である東証マザーズに2018年7月に上場して間もなく、投資家のMTGに対する成長期待も相当に高いものと考えられる。

そのような環境の下、MTGは経営目標の達成度を定量的に管理するため、MPという経営指標を設定し利用している。MPとは、マスタープラン（Master Plan）の略称であり、事業年度の初めの月（10月）の取締役会において「必達MP」として承認される。また、業績の推移に応じてMPは見直され、原則としては第3四半期（4月から6月）より、RMP（リバイスマスタープラン）という修正されたMPが適用される。

MP(RMP)は売上高、粗利益、経費及び営業利益等の各段階利益について設定され、またそれは連結グループベースのみならず、事業（セグメント）別、子会社別、更にはブランド別、と多面的に実績値や着地見込値との比較分析が行われる。MP(RMP)の達成評価は年次、四半期はもちろんのこと月次でも行われており、事業やブランド、子会社の責任者は毎月、MP(RMP)の達成度合いを取締役会やPC経営会議等で報告しなければならない。PCとは、プロフィット・センター（Profit Center）の略称である。なお、公表される業績予想は開示MPと呼ばれている。

(2) 連結ベースの四半期業績推移とMP比較

ア 2018年9月期の連結経営成績

2018年9月期の四半期会計期間及び通期の連結経営成績は次のとおりである。なお、社内報告資料に基づく会計数値であり、有価証券報告書等によって外部報告された会計数値とは若干の差異がある。

(単位：百万円)

23期 (2018/9期)	四半期会計期間				通期
	1Q	2Q	3Q	4Q	
(売上高)					
実績	15,912	12,505	15,082	16,921	60,420
RMP	15,912	12,505	15,044	20,244	63,705
必達MP (年初計画)	15,200	13,700	15,950	18,150	63,000
RMPとの累積差異 (%)	0.0%	0.0%	0.1%	▲5.2%	▲5.2%
必達MPとの累積差異 (%)	4.7%	▲1.7%	▲3.0%	▲4.1%	▲4.1%
(税金等調整前当期純利益)					
実績	4,111	1,523	1,726	1,472	8,833
RMP	4,111	1,523	1,133	2,036	8,803
必達MP (年初計画)	4,000	1,727	2,127	647	8,501
RMPとの累積差異 (%)	0.0%	0.0%	8.8%	0.3%	0.3%
必達MPとの累積差異 (%)	2.8%	▲1.6%	▲13.8%	3.6%	3.9%

* 2018年5月からRMPを適用しているため、第3四半期 (3Q) から実績値とRMPとの間の乖離が発生

2018年9月期の業績をMPとの比較で分析すると、売上高については、グローバルブランド事業本部が前期比約88%という高成長を遂げたものの、国内事業 (リテールマーケティング事業本部、ダイレクトマーケティング事業本部等) が軒並みRMP未達の結果となり、連結ベースではRMP対比5.2%の未達に終わった。第4四半期会計期間の実績はRMP比マイナス16.4%であり、第4四半期における業績の失速が通期RMPの未達要因となっている。なお、公表業績予想は600億円であったため、対外的にはほぼ予想通りに着地している。

利益 (税金等調整前当期純利益) についても第4四半期が振るわなかったが、第3四半期で6億円の対RMP比上振れがあったため、結果としてほぼRMPどおりに着地した。なお、公表業績予想では当期純利益予想55億円の前提として税金等調整前当期純利益80億円を見込んでおり、予想を8億円上回っている。なお、MTGでは、法人税等の金額の予測が難しいことから、税金等調整前当期純利益を業績管理上の利益指標として重視している。

イ 2019年9月期の連結経営成績

2019年9月期の四半期会計期間の連結経営成績は次のとおりである。なお、社内報告資料に基づく会計数値であり、有価証券報告書等によって外部報告された会計数値とは若干の差異がある。

(単位：百万円)

24期 (2019/9期)	四半期会計期間				通期
	1Q	2Q	3Q	4Q	
(売上高)					
実績	14,006	10,707	-	-	
RMP	14,006	10,522			
必達MP (年初計画)	18,000	17,111			
RMPとの累積差異 (%)	0.0%	0.8%	-	-	
必達MPとの累積差異 (%)	▲22.2%	▲29.6%	-	-	
(税金等調整前当期純利益)					
実績	1,322	▲976	-	-	
RMP	1,322	▲101			
必達MP (年初計画)	2,800	1,982			
RMPとの累積差異 (%)	0.0%	▲71.7%	-	-	
必達MPとの累積差異 (%)	▲52.8%	▲92.8%	-	-	

* 2019年3月からRMPを適用しているため、第2四半期 (2Q) から実績値とRMPとの間の乖離が発生

2019年9月期の業績をMPとの比較で分析すると、売上高は第1四半期、第2四半期において大幅な必達MP未達となっている。これはグローバルブランド事業本部も含めた主要な事業本部で軒並み2桁%の未達であったためである。この状況を受け、公表業績予想を2019年3月29日に700億円から510億円に下方修正している。

利益についても同様であり、税金等調整前当期純利益の必達MPを下方修正するとともに、2019年3月29日に当期純利益予想も公表業績予想を63億円から6.2億円に下方修正している。

(3) グローバルブランド事業本部の四半期業績推移とMP比較

ア 2018年9月期のグローバルブランド事業本部の業績推移

2018年9月期の四半期会計期間及び通期のグローバルブランド事業本部の売上高は次のとおりである。

(単位：百万円)

グローバルブランド事業本部 23期売上高	四半期会計期間				通期
	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高(実績)	5,373	4,974	4,546	7,225	22,118
RMP	5,373	4,974	4,394	6,652	21,393
必達MP(年初計画)	4,645	3,178	4,220	4,957	17,000
RMPとの累積差異(%)	0.0%	0.0%	1.0%	3.4%	3.4%
必達MPとの累積差異(%)	15.7%	32.3%	23.7%	30.1%	30.1%

* 2018年5月からRMPを適用しているため、第3四半期(3Q)から実績値とRMPとの間の乖離が発生

2018年9月期のグローバルブランド事業本部の売上高は、第2四半期までで必達MPを大幅に上回り、170億円の必達MPを214億円に大幅に上方修正しながらも、通期221億円で着地しRMPを達成している。大幅に上方修正されたRMPに対し、第3四半期(会計期間)ではプラス3.5%、第4四半期(会計期間)ではプラス8.6%の実績を上げた。特に9月は単月でRMP比プラス27.3%の売上を達成しており、この9月RMP達成にはC社向け越境EC用売上11.5億円の寄与が大きい。

イ 2019年9月期のグローバルブランド事業本部の業績推移

2019年9月期の四半期会計期間及び通期のグローバルブランド事業本部の売上高は次のとおりである。

(単位：百万円)

グローバルブランド事業本部 24期売上高	四半期会計期間				通期
	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高(実績)	6,531	4,640	-	-	-
RMP	6,531	4,523	■	■	■
必達MP(年初計画)	8,001	6,375	■	■	■
RMPとの累積差異(%)	0.0%	1.1%	-	-	-
必達MPとの累積差異(%)	▲18.4%	▲22.3%	-	-	-

* 2019年3月からRMPを適用しているため、第2四半期(2Q)から実績値とRMPとの間の乖離が発生

2019年9月期のグローバルブランド事業本部の売上高は、第1四半期及び第2四半期と大幅な必達MP未達となり、その結果必達MPを下方修正している。これは第1四半期におけるMTG上海の業績不振による必達MPの未達、2019年1月に新EC法が施行されたによって中国向け越境ECサイトの経営者や、中国国外で購入した商品を転売する個人の代理購入者等は、購入国と中国での営業許可証の取得や納税等を義務付けられることとなり、それによって、MTG KOREAにおいて中国人のインバウンドの大量購買が急減したことによる第1四半期及び第2四半期の必達MPの大幅未達によるものである。

なお、MTG KOREAはピーク時（2018年7月）に単月で13億円の売上があったが、2019年3月には1.3億円まで激減しており、グローバルブランド事業本部内で単月売上10億円以上を稼ぐ市場を持っているのは中国のみとなった。このため、グローバルブランド事業本部の業績は、中国市場に依存せざるを得なくなったと考えられる。

4 MTGグループにおける社内決裁手続の定め

(1) 社内決裁システムの概要

MTGグループでは、現地法人ごとに職務権限規程が規定されており、職務権限規程表において職務権限事項ごとに承認必要資料や承認者が定められている。

MTGグループの各種の承認手続は、MTG上海を含め、「コラボフロー」と呼ばれる社内システム上で行われる。

(2) 新規取引で売掛金が発生する場合の与信限度額の設定・変更、契約締結に必要な承認手続

MTGグループにおける職務権限規程によれば、新規取引で売掛金が発生する場合の与信限度額の設定・変更には、現地法人のみならずMTG本社の承認決裁が必要である。

例えば、MTG上海の取引の場合、営業本部長、管理本部長、総経理の決裁を経た後、MTG本社において、海外経理課長、グローバル管理部長、本部長・執行役員、業務課長、事業管理部長、経営推進本部長（与信限度額が20万元未満の場合は事業管理部長まで）の順に承認決裁が必要となる。また、当該与信設定承認手続では、①販売取引申請書（反社チェック・与信チェックを含む）、②取引基本契約書が必要資料とされている。

他方、20万元以上の売掛金が発生する契約（取引基本契約を含む）の締結には、MTG上海の営業本部長、管理本部長、総経理の決裁を経た後、MTG本社において、海外経理課長、グローバル管理部長、法務課長、法務部長、本部長・執行役員（与信限度額が20万元未満の場合は法務課長・法務部長の承認決裁の代わりに法務部長への報告で足りる）の順に承認決裁が必要となる。当該契約締結承認手続では①販売取引申請書（反社チェックを含む）、②契約書が必要資料とされている。

多額の売掛金が発生する契約の締結であってもMTG本社の取締役会の承認までは必要とされていない。

(3) 商品・顧客情報管理システム

MTG グループは、米国・英国・韓国において SAP システムにより商品・顧客情報等を管理しており、これらの情報を日本国内において導入されている ERP「グランディット」からもアクセス可能な状態としている。もっとも、中国においては現地のシステムを導入しているため、日本国内からアクセスをすることができない環境にある。

商品の出荷は、日本国内においてはグランディットによって管理しており、グランディットからの出荷指示がない限り出荷ができないシステムとなっている。他方、国外においては、倉庫に関して業者 2 社に委託をしているため、メール等で要請をすれば直ちに出荷をすることが可能である。グランディットでは与信管理も行っているため、日本国内においては与信に関する承認手続を遂げない限り、出荷指示が行われることはないが、国外においては、与信に関する承認手続が完了していなくとも出荷指示を出すことが可能である。なお、MTG グループの商品は SAP 等によってシリアル番号で紐付けられているため、国内在庫については商品ごとに一次的な出荷先を追跡することが可能となっている。

第 3 本件疑義事案

1 本件疑義事案に至る経緯

(1) 急成長

MTG は、2018 年 9 月期に至るまで過去 10 期連続で増収し、4 期連続で大幅な増益をしてきた躍進企業であった。MTG が連結財務諸表の作成を開始した 2016 年 9 月期から 2018 年 9 月期までの直近 3 事業年度において、MTG が公表している連結売上高は 294 億円→453 億円→604 億円、連結経常利益は 34.9 億円→61.2 億円→88.8 億円と急伸した。また、この直近 3 事業年度の間に連結従業員数は 621 名→874 名→1,205 名と推移し、約 2 年間のうちに従業員数は倍増した。このように MTG は過去 10 年の間に急成長を遂げた。

MTG の急成長を牽引した商品は、2009 年に初代品が販売開始された ReFa と、2015 年 7 月に販売開始された SIXPAD⁶であった。特に ReFa は、小顔効果を期待した女性に大人気を博した美顔器であって、少なくとも 2018 年に入る前の頃までは商品の注文に生産が追いつかず欠品が生じるほどの売れ行きであり、販売開始以来の累計出荷本数が 2018 年 7 月末までに 1,000 万本を突破した。2016 年 9 月期から 2018 年 9 月期までの直近 3 事業年度における MTG 単体での ReFa の売上は、121 億円→245 億円→295 億円と急拡大した。ReFa の主な市場は日本、韓国及び中国であった。2018 年 9 月期の MTG 単体における ReFa の国・エリア別売上は、日本が 51%、韓国が 25%、中国が 18%であり、これら 3 つの国で 94%を占めた。MTG のセグメント別売上構成を見ると、本件疑義取引がなされたグローバル事業

⁶ 2016 年 9 月期から 2018 年 9 月期までの直近 3 事業年度における MTG 単体での SIXPAD の売上推移は、75 億円→95 億円→137 億円であり、2018 年 9 月期における SIXPAD の国・エリア別売上では日本が 96%を占めている。

においては、連結売上高が2017年9月期の116億円から2018年9月期には219億円となり、前期比88%増の伸びを見せた。また、グローバル事業の国・エリア別売上構成を見ると、MTG単体の売上高が2017年9月期には韓国向け57億円、中国向け34億円、香港向け5億円、その他新規エリア向け7億円であったところ、2018年9月期には韓国向け97億円（前期比71%増）、中国向け63億円（同82%増）、香港向け8億円（同57%増）、その他新規エリア向け11億円（同48%増）となっている。

このように、MTGの急成長を支えたのは日本、韓国及び中国におけるReFaの売上の急拡大であった。そして、日本及び韓国におけるReFaの売上は、中国からの訪問客が個人のバイヤー（代理購入者）として中国国内での転売目的で購入するいわゆるインバウンド需要が大半を占めており、ReFa全体の売上高に占める中国人インバウンドの売上高は約40%に達していた。

(2) 売上の陰りと上場

会計データ等の分析結果によれば、次のような事実関係が認められる。

- ・ 中国人インバウンドが主要な顧客層であった日本市場及び韓国市場のうち、日本市場でのReFaの販売状況は、リテールマーケティング事業本部⁷において2018年1月から、ブランドストア事業本部⁸において2018年10月から落ち込みを見せた。
- ・ また、韓国市場に関しては、グローバルブランド事業本部において韓国向け売上は2018年9月から激減している。これは韓国側からの受注が2018年6月に激減したことを示すと見られる。
- ・ MTGは、ReFaについて、2017年12月には生産調整に入っており、一部のシリーズについてはその後順次生産停止措置を講じている。2018年9月期の前半には在庫過多の状況に陥っていたと見られる。
- ・ グローバルブランド事業本部において、2018年9月期に中国向けの販売額の過半に相当したα1社の越境ECサイト向け販売取引は、在庫過多のため受注がなくなり、2018年10月以降は販売がほぼ消滅した。

このような状況下において、2018年9月期に入ると一部の事業本部では、MP（RMP）の月次未達が頻繁に発生し始めた。

加えて、2018年9月期の終盤には、中国からのインバウンド需要を縮小方向に転換させる市場環境の変化が立て続けに生じた。第一に、中国における国慶節休暇前である2018年9月末に、中国の空港におけるバイヤー（代理購入者）に対する税関検査の運用が強化され、中国国外から持ち込まれる物品に対する関税徴収が厳格化した。第二に、2019年1月に中国において新EC法が施行されることとなり（2018年8月に同法が可決成立）、これに伴い、中国向け越境ECサイトの経営者や中国国外で購入した商品を転売する個人の代理

⁷ セグメント別に見ると、家電量販店への卸売販売はリテールマーケティング事業に属し、リテールマーケティング事業本部が所管している。

⁸ セグメント別に見ると、百貨店及び免税店への卸売販売はブランドストア事業に属し、ブランドストア事業本部が所管している。

購入者等は、購入国と中国での営業許可証の取得や納税等を義務付けられることとなった。これらの要因の影響を受けて、新 EC 法の施行に先立つ 2018 年 9 月期の終盤には、中国人インバウンドの売上高が日本、韓国及び香港のインバウンド市場において大きく失速した。

MTG が東京証券取引所マザーズ市場に上場したのは、2018 年 7 月であった。2018 年 9 月期は、MTG にとって上場後初の決算であった。MTG が 2018 年 5 月 29 日に公表した 2018 年 9 月期の連結の業績予想（開示 MP）は、売上高 600 億円、営業利益 75.4 億円、経常利益 80.2 億円、当期純利益 55.0 億円であった。経理部から発せられたメールによると、2018 年 9 月 5 日時点で経理部が把握していた数字を前提にすると、2018 年 9 月期の着地は、利益が 9 億円不足することが示されていた。

(3) 越境 EC 事案に係る取引

中国人インバウンドの売上高が日本及び韓国で大きく減少していく見通しとなり、また ReFa の日本国内売上のうちインバウンド比率が高い百貨店、免税店及び家電量販店のチャネルにおいても大きく売上が減少すると見込まれる状況下にあつて、MTG は、中国国内での需要の成長は今後も維持し、EC サイトにおける販売を中心に売上が好調に推移すると考えた。そのため、MTG グループ内における売上への期待とプレッシャーは、中国国内での売上を司る MTG 上海（IM 副総経理）と、その主管部署であるグローバルブランド事業本部（本部長は H 常務）にのしかかることとなった。

このような厳しい状況下において取り組まれたのが、本件疑義取引の一つである C 社に対する中国越境 EC サイト運営会社を仕向け先とする売上取引（越境 EC 事案に係る取引）であった（越境 EC 事案に係る取引の内容及び会計上の問題等の詳細については、後記 2 参照）。

中国向け EC 取引に関して、MTG は、 $\alpha 1$ 社との間で EC 取引について、 $\alpha 1$ 社グループに独占販売権を付与する契約を締結していた。2018 年の後半に入る頃のグローバルブランド事業本部においては、中国向け EC 取引の売上拡大に向けては、 $\alpha 1$ 社以外の大手 EC サイト運営会社とも取引を開始して販売チャネルを拡大することが必要であると受け止められていた。そのため、グローバルブランド事業本部は、 $\alpha 1$ 社との間の独占契約の解約に向けた検討を進めるとともに、他の大手 EC サイトを運営する会社向けに取引を始められないかと探っていた。そして、従前より MTG における海外現地法人向けの商品輸出を代行してきた C 社は、もし仮に MTG が $\alpha 1$ 社以外の EC サイト運営会社と取引を開始する際には、単なる輸出入の代行ではなくその商流に介在することを希望していた。このような MTG と C 社の考えが合致した結果、2018 年 9 月から 12 月にかけて、ReFa が C 社に対して売り上げられた。

MTG は、2018 年 11 月 13 日に 2018 年 9 月期の決算を公表した。2018 年 5 月 29 日に公表した業績予想（開示 MP）が売上高 600 億円、営業利益 75.4 億円、経常利益 80.2 億円、当期純利益 55.0 億円であったのに対し、同年 11 月 13 日の公表値は売上高 604 億円、営業利益 88.8 億円、経常利益 88.8 億円、当期純利益 55.1 億円であった。もし C 社向けの 2018 年 9 月の売上 11.5 億円がなければ、売上高及び当期純利益は開示 MP を達成できていなかった。C 社に対して販売した ReFa の中には棚卸資産の評価損の発生対象となる商品が含ま

れていたため、C社への販売に伴い、売上が計上されるとともに、評価損の発生を免れるという意味での利益貢献も生じた。

(4) 止まらぬ売上の失速と危機意識

MTGが2018年9月期の決算公表時（2018年11月13日）に合わせて公表した2019年9月期の連結での業績見通し（予想）（開示MP）は、売上高700億円、営業利益98.0億円、経常利益100.0億円、当期純利益63.0億円であった。しかし、2019年9月期第1四半期において逐次作成され更新されていった業績予想に関する経営資料においては、資料が更新されるたびに数字が落ち込む傾向にあった。2019年9月期の必達MPと、2018年10月17日、11月7日、12月4日、12月15日に順次作成及び更新された同期の業績予想は、下表のとおりであった。

（単位：百万円）

2019/9期	必達MP	10/17	11/7	12/4	12/15
売上高					
経常利益					
当期純利益					

また、2018年10月17日、11月7日、12月4日、12月15日の各経営資料においては、2019年1月単月及び2019年9月期第2四半期の売上高、経常利益及び当期純利益の見込みは、それぞれ次のように更新されていった。2018年12月4日付の経営資料では、2019年1月単月及び第2四半期の業績予想が赤字となった⁹。

（単位：百万円）

2019年1月単月予想	10/17	11/7	12/4	12/15
売上高	5,399	5,397	3,809	3,397
経常利益	685	683	▲309	▲431
当期純利益	431	430	▲195	▲271

2019年9月期 第2四半期予想	10/17	11/7	12/4	12/15
売上高	17,111	16,684	12,387	12,995
経常利益	1,982	1,755	▲914	▲253
当期純利益	1,249	1,105	▲576	▲160

急激な成長を遂げてきたMTGにとって、赤字への転落はこれまでに経験したことのないほどの逼迫した危機的状況であると受け止められた。

⁹ 2019年9月期の連結での業績見通し（予想）は、2019年3月29日に下方修正された。下方修正後の連結での業績見通しは、売上高510億円、営業利益10億円、経常利益12億円、当期純利益6.2億円とされている。

(5) 上海事案に係る取引とトーマツへの虚偽説明

前記(4)に掲げた表のとおり、2018年12月4日の時点では、既に2019年1月の単月赤字及び2019年9月期第2四半期の赤字が見込まれていた。2018年9月から12月にかけてC社に販売した中国ECサイト向け商品は、2019年2月の出荷に至るまでECサイト運営会社に全く流れていかず、大量の在庫商品を抱えたC社に対して2019年1月以降にさらに売上を立てることはできなかった。

このような状況下において取り組まれたのが、本件疑義取引の一つである2019年1月のA社向け売上取引と同年3月のB社向け売上取引（上海事案に係る取引）であった（上海事案に係る取引の内容及び会計上の問題等の詳細については、それぞれ後記3、4参照）。もしA社向けの2019年1月の売上約83百万元（約13.7億円¹⁰）がなければ、同月は単月赤字となっていた。

2019年1月のA社向け取引の実体は、その先にいるB社向け取引であった（商流は「MTG 上海→A社→B社」）。この取引においては、A社にしてみれば商品の卸先としてB社が確定しているため、A社との従前の取引と比較してA社の利ざやは小さく、その反面MTG 上海の利益率が高い取引となっていた。MTG 上海のIM副総経理は、2019年1月のこのA社向け取引の利益率が高いことについて、A社から当初の約定どおりに同年3月末の代金回収ができない中でB社の名前を出して説明をすることはよくないと考え、H常務と相談した上で、A社からの卸先が中国の銀行である（銀行が行うキャンペーンにおけるギフト用商品である）との虚偽の説明を考案し、現にトーマツに対してそのような虚偽説明を行った（トーマツに対する虚偽説明の詳細については、後記5参照）。

また、後記4のとおり、B社との取引は、新規取引先との取引であったから社内規程に基づく決裁手続が必要とされたが、結局のところ決裁手続が完了しないままに取引が実行に移された。

2 2018年9月～12月のC社向け中国越境ECサイト用売上

(1) 取引の概要

2018年9月から12月の間、MTGとC社との間で行われた取引のうち、C社がMTGの商品を買い取り、同商品を中国越境ECサイト運営会社へ販売することを目的としてなされた取引（C社取引）の概要は、下記のとおりである。

ア 2018年9月（9月21日付注文書）

代金額（税抜）	1,149,190,200円
商品及び数量	【秘匿情報】

¹⁰ なお、本調査報告書においては、人民元を2019年3月末時点の為替レート1人民元16.4845円により円換算し、参考情報として記載している。ただし、「第4章 本件疑義取引等による連結財務諸表への影響」においては、MTGが実際に決算で使用した人民元レートで円換算している。

	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
支払条件	納入月末〆切、翌々月末振込	
納品先	β社 名古屋物流センター3F 気付 γ社	
納品日	9月26日、27日、28日	

※本月のみ、実際の支払方法は「翌月末及び翌々月末にそれぞれ代金の50%」であり、注文書の記載と異なる。

イ 2018年10月（10月29日付注文書）

代金額（税抜）	1,100,364,840円	
商品及び数量	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
支払条件	納入月末〆切、翌々月末振込	
納品先	β社 名古屋物流センター 気付：C社 [REDACTED]	
納品日	10月30日、31日	

ウ 2018年11月（11月27日付注文書）

代金額（税抜）	1,000,999,408円	
商品及び数量	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
支払条件	納入月末〆切、翌々月末振込	
納品先	δ社 小牧倉庫 気付：C社 [REDACTED]	
納品日	11月29日、30日	

エ 2018年12月（12月19日付注文書）

代金額（税抜）	978,004,728円	
商品及び数量	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本

	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
支払条件	納入月末〆切、翌々月末振込	
納品先	δ社 小牧倉庫 気付：C社 [REDACTED]	
納品日	12月25日、26日	

(2) MTGにおける会計処理

上記(1)記載の2018年9月から12月の各月の取引について、下記のとおりMTGはC社に対する納品をもって売上を計上し、同額の売掛金を認識した(一括売上認識)。

会計年度	計上月	売上計上額
2018年9月期	2018年9月	1,149百万円
2019年9月期	2018年10月	1,100百万円
	2018年11月	1,001百万円
	2018年12月	978百万円
取引合計		4,228百万円

売上計上に伴って生じた売掛金は、C社に対する他の取引に係る売掛金と合わせて通常通り回収された。そのため、2019年9月期第2四半期末日現在で同取引に係る未回収残高はない。

(3) 調査により判明した事実

ア C社取引開始前(2018年8月以前)の事実

MTGは、中国のECサイトを利用した商品販売について、2019年3月まではα1社に対し独占販売権を付与する契約を締結していた。C社は、2017年から、MTGとα1社との取引の間に入ることを希望していたが、α1社側の都合で、その希望はかなわない状況であった。

他方で、C社は、MTG商品の韓国向けの輸出を行っており、当該韓国向けの輸出は、2018年春当時、約110億円の年商をあげていた。もっとも、韓国におけるMTG商品の売上のほとんど(8割から9割)は、中国内での転売を目的とする中国人による購入に依存していた。そのような状況で、2018年夏頃、中国税関での輸入規制の強化が始まるとともに、中国の新EC法が規制強化の方向で改正されることとなったため、近く、中国での転売を目的とした韓国における売上が激減し、MTGの韓国向けの輸出の規模は年商20~30億円規模に縮小することが見込まれていた。

それと同時期である2018年7~8月頃、MTGのH常務からC社に対し、中国のECサイト運営会社(α2社、α5社、α4社、α3社)向けの輸出業務の間に入りたいという意向は変わらないか、との話がもちかけられた。上述のとおり、C社は、中国越境ECサイト運営

会社向けの取引に関わることをかねてより希望していたことに加え、韓国市場の大幅な縮小に対する危機感を有していたことから、H 常務のかかる打診を受け、9 月から、MTG との間で、中国越境 EC サイト運営会社を販売先とする取引（C 社取引）を行うこととなった。このように、C 社取引は、C 社にとっても経済的合理性のある取引として開始されることとなった。

イ C 社取引開始時（2018 年 9 月）の事実

C 社取引は、契約書は作成されず、発注の都度、C 社から注文書が発行されるという形式で行われた。C 社による最初の発注は 2018 年 9 月 21 日であり、以降、いずれの注文書もその日付どおりに発行され、各注文書添付の表記載のとおり出荷及び納品がなされた。

なお、9 月 21 日に H 常務らと C 社の担当者との間でなされた打合せにおいて、「打合せ備忘録」と題する議事録が作成されたが、同議事録中には、「2018 年 9 月、当社は貴社から 11 億 5 千万円相当の商品を買取る事とする」、「2018 年 12 月、当社は貴社から 18 億円相当の商品を買取る事とする」、「中国越境 EC サイト運営会社との諸交渉は貴社が責任を持って行う事とする」といった記載がある（同議事録中、「当社」は C 社、「貴社」は MTG）。

C 社取引開始当時、MTG は C 社に対し、中国越境 EC サイト運営会社各社が、10 月から C 社の在庫を買い取る見込みであると説明しており、C 社もそれを前提に取引を行った（上記議事録中に、「商品の販売は 2018 年 10 月から開始」との記載がある）。

上記議事録によれば、MTG は C 社に対し、C 社の販売先として「中国越境 EC サイト運営 4 社（α2 社、α5 社、α4 社、α3 社）」と説明していたが、当時、MTG が面談を行っていた運営会社は α2 社の 1 社のみであった。

9 月の取引時点では、C 社が購入した商品の売却ができなかった場合に、C 社が MTG に対し返品することができる旨の約束等はなかった。

2018 年 9 月 6 日、MTG 社内では、HQ 経理部長が、L 商品統括本部長らに対し、2018 年 9 月期の利益目標を達成するために、月末までに 9 億円の利益が追加で必要になること、単に粗利を上げるだけでなく、棚卸資産評価損を回避することにより当該必要利益を達成することができることを試算したメールを送信している。同メールにおいては、受注を受けるべき商品の種類、数量について具体的に記載されている（「【秘匿情報】9 月受注個数：【秘匿情報】個」「【秘匿情報】9 月受注個数：【秘匿情報】個」）。そして、2018 年 9 月 21 日には、【秘匿情報】が【秘匿情報】本、【秘匿情報】が【秘匿情報】本、それぞれ C 社により注文されている（上記(1)参照）。

なお、2018 年 9 月 15 日には、HJ グローバル管理部長が、HI グローバルセールス&マーケティング部長ら宛のメールにおいて、【秘匿情報】と【秘匿情報】が「評価損回避の大前提」であり、両商品の出荷数が大量になることを前提に、出荷作業の準備をする旨報告するものがある。そして、後日実際に、両商品とも C 社により大量の発注がなされ、いずれも 2 日に分けて出荷・納品されている。

C 社取引において、C 社が MTG に対して発注する商品は、MTG が指定するものとされていた。その際、MTG は、商品の販売数量等の過去の販売データを C 社に提供し、C 社は当該データを参照し問題がないことを確認したうえで、当該商品の発注を決定するという流れで

あった。

ウ C社取引開始後（2018年10月以降）の事実

（ア）取引内容の変更

上記イのとおり、C社取引開始当時は、2018年9月の他には同年12月に18億円相当の商品をMTGからC社に出荷することが予定されていた。しかし、MTGからの要請により、10～12月に毎月出荷をし、かつ、取引の総額も当初予定より多額とされた（具体的な取引内容は上記(1)のとおり）。なお、出荷された商品は、いずれも日本国内のC社倉庫において納品・保管されている。

（イ）MTG上海によるPO発行の経緯

C社取引は、上記のような内容で開始されたが、10月になっても中国越境ECサイト運営会社のいずれからもC社に対し注文が入ることはなかった。その理由について、C社担当者がMTG側から受けた説明は、中国EC市場で例年11月11日前後に行われる年間最大のセールイベント「ダブルイレブン」に備え、中国越境ECサイト運営会社がいずれも大量の在庫を抱え込んでしまっていたため、というものであった。

そのような状況で、膨大な在庫を抱えることになったC社は、当初の予定どおりC社取引を行うことができないとして、MTGに対し、MTG上海がC社にPO¹¹を提出すること、及び、MTG商品の販売計画（C社から中国越境ECサイト運営会社へのMTG商品の販売時期、数量等の見込み）を提出することを求めた。

このことが具体的に表れているものとして、C社が以下の内容をHIグローバルセールス&マーケティング部長ら宛に送信した2018年10月26日のメールがある。

- ・ 9月に納品した商品について、2018年12月から2019年3月までの間の販売計画をMTGからC社へ提出することを前提として10月の発注を行うこと
- ・ C社が10月に発注する商品についても販売計画を提出すること
- ・ 11月以降にC社が発注する商品についてもPOを発行すること

その後、2018年10月28日にHIグローバルセールス&マーケティング部長がメールでC社に対し、同年12月以降2019年5月までの販売計画とPOのドラフトを送付し、同月29日には、IM副総経理がC社に対し、自身がサインしたPOのデータをメールで送付している。すなわち、MTGはC社の出した上記条件を受け入れたうえで取引を継続した。ただ、各月の取引に合わせてMTG上海からPOが提出されたものの、その内容は誤っていたり、12月分についてはPOがそもそも作成されなかったりとの問題も生じていた。

¹¹ ここでいう「PO」とは、PURCHASE ORDERの略語で、所定の時期に、MTG上海がC社から、C社が保有するMTG商品を買取る事を内容とするものである。

そのため、2019年1月に、2018年9月～11月分の訂正版PO及び12月分のPOが作成されることとなった。その結果、現在、POは計12枚存在し、それらすべてを合計すると、C社取引によってMTGからC社に納品され、C社が保管している商品全てについてMTG上海が買い取る形になっている。

(ウ) C社取引の終了

2018年12月～2019年1月頃、ECサイトにおける取引が正規取引であることを示すためには、MTGから運営会社へ授權証を発行する必要があることが判明した。この点について、HIグローバルセールス&マーケティング部長やC社担当者は、C社取引の開始時、MTG、C社及び中国越境ECサイト運営会社それぞれの担当者いずれもが、授權証の必要性を認識していなかった旨述べている。

当時、MTGはα1社と独占販売契約を締結していたため、別の中国越境ECサイト運営会社に授權証を発行することはできなかった。そのため、1月以降、α1社との独占販売契約が終了する3月末まで、MTGとC社の取引は行われないこととなった(C社は販売計画通りにMTG商品を販売できなかったため、MTGとC社との間では、4月以降も中国越境ECサイト運営会社向けの取引は行われていない)。

(エ) MTG本社による返品受付合意

2019年3月8日、H常務、HIグローバルセールス&マーケティング部長とC社担当者らとの間で、C社が保有するMTG商品についての話し合いが行われた。その際には、C社担当者から、2018年9月～12月にMTGがC社へ納品した商品のうち、2019年9月末時点でC社に残った分について、MTG本社にて引き取ってほしい旨の要望が出された。それらの商品は、納品後1年の経過により評価損が発生してしまうところ、それを避けるためとの説明であった。その後、H常務とHIグローバルセールス&マーケティング部長を中心としたMTG社内での検討を経て、5月27日の打合せの際に、IL顧問から、C社の要望を受け入れる旨の返答がなされ、C社が保有するMTG商品のうち9月末時点でC社に残ったものの返品をMTG本社が受け入れるという合意が成立した。

なお、この返品合意の話し合いの中では、POの実行を含め、MTG上海による商品の引取りという話は出ていないとのことである。

(オ) 会計監査人への情報伝達状況

C社取引は、C社とMTGとの間で売上が急激に増加している点で、会計監査人も関心を寄せるものであった。そのため、会計監査人は、C社の販売先について、経理部に対し問い合わせるなどしていたが、経理部からは、販売先はC社が決めることであるので自分たちには分からない旨の回答がなされるのみであった。なお、当時、C社の販売先との諸交渉をMTGが責任を持って行う旨が約束されている事実及びその販売先が決まっていない事実は経理部には伝わっておらず、その事実を知っていたのは、C社取引において主体的に動

いていたH常務及びHIグローバルセールス&マーケティング部長、並びに、MTG上海の代表者としてC社宛にPOを発行したIM副総経理のみであった。そして、当該事実を知るこの3名は、C社取引について、C社の販売先に関する事実や、MTG上海がC社に対しPOを発行したという事実を何ら会計監査人に伝えていなかった。さらに、同人らは、2019年3月上旬にC社から返品申入れがあった事実を、同年4月からの四半期レビューにおいて会計監査人に伝えることも怠っている。これにより、会計監査人においてC社の在庫状況等の問題を認識することができないままとなった。

また、HQ経理部長は、C社に関する社内文書（上記返品受付合意と直接的な関連はない）について、HL海外管理課長から、当該文書を稟議にかけるためのアドバイスを求められ、同年3月25日、当該文書中に記載されていた「C社の過剰在庫問題が非常に酷い」との文言を削除した形で修正したものをHL海外管理課長に送付しているところ、このことも、会計監査人がC社取引における問題点を認識できなかった要因の一つとなった。

エ まとめ

以上のとおり、C社取引とは、2018年9月期決算における目標利益を実現したいと考えていたMTGと、MTGの中国越境ECサイト運営会社向けの取引に関与したいと考えていたC社との利害が一致する取引として始まったものである。しかし、取引開始後の事情により、当初の計画通りには進まないこととなり、結局、MTG上海によるPOの発行やMTG本社による返品受付合意といった対応をせざるを得なくなった。

C社取引は、H常務とHIグローバルセールス&マーケティング部長が主体となって進められている。POにサインしたIM副総経理は、HIグローバルセールス&マーケティング部長からリスクがない旨説明され、詳細は確認せずにサインをした旨説明しており、この説明と矛盾するメール等は発見できていない。また、松下社長は、当初9月の取引について、当該取引の売上を減少させて2019年9月期の第1四半期の売上を増加させるよう指示していたことがうかがえるため、当該取引については認識していたと認められるが、その後のMTG上海によるPO発行やMTG本社による返品受付については、それらを当時から認識していたとは認められない。

(4) 会計上の問題

ア 会計基準の適用における問題の所在

C社取引は、外形的には商品をMTGがC社に販売し、それをC社が中国越境ECサイト運営会社に販売する取引である。注文書を通じて売買契約は有効に成立し、商品は物理的にC社の外部倉庫に納品され、代金の支払も取決め通りに行われた。しかしながら、上記(3)のとおり、結果的に対象商品の大半が当初予定された中国の販売先に販売されることはなく、最終的にMTGはC社の残在庫を返品という形で買い戻す合意をすることとなった。

MTGは、IFRSなどを採用しておらず日本の会計基準（日本基準）が適用されるが、日本基準において「売上高は、実現主義の原則に従い、商品等の販売又は役務の給付によって

実現したもの」(企業会計審議会「企業会計原則」)に限って計上される。また、この実現主義の下、「財貨の移転又は役務の提供の完了」とそれに対する「対価の成立」の2つが収益認識(売上認識)の要件と解されている(日本公認会計士協会 会計制度委員会研究報告第13号「我が国の収益認識に関する研究報告(中間報告)－IAS第18号「収益」に照らした考察－)。さらに、同研究報告では、「財貨の移転の完了」には、「所有に伴う重要なリスクと経済価値が移転していること」(商品の所有に係るリスクと商品の経済価値が買手に移転すること)及び「継続的な関与を有していないこと」(販売後に売手が商品に継続的に関与しないこと)が考慮されるとしている。

C社取引については、MTG上海によるPO発行を経て、最終的にC社の未販売在庫の返品の場合がなされていることから、MTGの売上計上時点、すなわちC社倉庫へ商品を納入した時点で、商品の所有に係る重要なリスクと経済価値がC社へ移転したと評価できるか否かが問題となる。

イ C社取引に係る会計処理の具体的な検討

多くの場合(小売販売など)、所有に伴うリスク及び経済価値の移転は、法律上の所有権や占有の買手への移転と同時に発生する。しかしながら、所有に伴う重要なリスク及び経済価値の移転は、必ずしも、法律上の所有権等の移転の時点に限定されず、会計上は、取引の実態に基づき判断することとなる。

C社は、従来MTGの輸出代行の業務を行う商社であり、中国のECサイトへの直接の販路は有していない。実際、上述のとおり、当事者間で中国越境ECサイト運営会社との諸交渉はMTGが行う旨合意している。このようなC社に対し、MTGは、商品の中国での具体的な販売先について各社と初期的な接触程度の段階のまま2018年9月から同年12月までC社から商品の発注を受け、納入した。中国での販売先を確保しなければならないMTGからすると、MTGが中国での販売先からの発注を取り付けるまでの間、C社の倉庫に納入された商品は出荷待ちの状態が継続する。また、その後も商品種類や数量についての販売先との継続的な交渉や販売計画の策定等、重要な販売活動はMTGが主体となって担っており、C社自身では仕入れた商品の販売、すなわち価値の実現ができず、C社がこの取引から収益を得る機会は著しく制限されている。

また、C社は、2018年10月以降、MTGに対し保有在庫をMTG上海が買い取る形のPOの発行を行わせ、形式的に保有商品の長期滞留を回避する手筈を整えた上で、2019年5月には同年9月末時点の未販売在庫の全量返品の場合を取り付けている。さらに、この取引によるC社の取り分は5%に過ぎず、C社の役割は商社的仲介業務の域を出ないとも考えられる。

このようなMTGの行為を総合的に判断すると、C社へ出荷、納品された商品について、重要なリスクと経済価値がC社に移転したと評価することは合理的でないと考えられる。

ウ C社取引のあるべき会計処理

以上より、この一連のC社取引はすべて会計上の「財貨の移転の完了」を認めることは

できず、MTG が商品を C 社に出荷、納品しただけでは収益（売上）が実現したと評価することは合理的でない。商社である C 社は販売先の開拓や交渉の多くを MTG に依存し、MTG が在庫リスクを最終的に負担することになったという事実を鑑みれば、MTG から見て C 社は取引の代理人としての役割を担っているに過ぎず、委託販売に類似した取引として取り扱われるべきである（消化売上認識）。会計上、委託販売に類似した取引として取り扱われた場合、MTG の収益（売上）は C 社が中国の EC サイト運営会社へ販売した時点で実現し、売上計上されることになる。

具体的には、2018 年 9 月から同年 12 月にかけて MTG において計上された売上高 4,228 百万円は取り消され、C 社の商品販売事実を基準にして MTG の売上高は計上される。この会計処理に従うと、2019 年 9 月期第 2 四半期末までにおいて、2019 年 2 月と同年 3 月の C 社販売実績に基づく合計 55 百万円のみが MTG の売上高として計上される。

3 2019 年 1 月の A 社向け売上

(1) 取引の概要

上海事案において、MTG 上海は、EC サイトにおける販売事業の運営を受託する B 社に ReFa を販売する目的で、まず MTG 上海から MTG 上海の代理販売事業を営む A 社に販売し（第 1 売買）、さらに A 社が B 社に転売する（第 2 売買）というスキームを企図した。2019 年 1 月の A 社に対する販売は、かかるスキームにおける第 1 売買として行われたものである。

2019 年 1 月、MTG 上海と A 社との間で行われた取引の概要は、以下のとおりである。

対象商品	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	全 7 種類	計【秘匿情報】本
取引形態	MTG 上海から A 社に対する売買取引	
販売代金（税込）	8318 万 1800 元（約 13 億 7121 万円）	
支払期限	2019 年 3 月～同年 6 月の毎月月末	
取引成立の根拠とされた契約書類	2019 年 1 月 29 日付 PURCHASE ORDER	

(2) MTG における会計処理

MTG 上海は、IFRS に基づいて MTG の連結決算のための会計報告を行っており、日本基準を採用する MTG においても、IFRS に基づく MTG 上海の会計報告を連結決算に取り込んでいる（企業会計基準委員会「実務対応報告第 18 号「連結財務諸表作成における在外子会社等の会計処理に関する当面の取扱い」に従った会計処理）。したがって、本調査報告書における

MTG 上海の会計処理はすべて IFRS を前提としている。

MTG 上海は 2019 年 1 月に前述の A 社から発行された PO に対し商品を納品し、納品時点で一括売上認識し約 8,318 万元 (13.7 億円) の売掛金を計上した。2019 年 3 月末時点で当該売掛金は未回収となり、貸倒引当金も一切計上されていない。

(3) 調査により判明した事実

ア 上海事案の端緒に関する事実

MTG 上海は、α1 社の EC サイト上で ReFa 旗艦店を出店していたところ、2018 年のダブルイレブン終了後、EC 販売サービスのパフォーマンス向上を目的として、新たにパートナーを選定し直すこととした。B 社は、MTG 上海が 2018 年 11 月中旬から 2019 年 1 月中旬にかけて、4 社の候補の中から複数段階の選考を経て新たに選定したパートナーである。

2018 年 12 月 15 日時点において、MTG グループ全体の 2019 年 9 月期第 2 四半期会計期間 (2019 年 1 月～3 月) の売上高及び当期純利益の見込みはそれぞれ 12,995 百万円及び▲160 百万円であり、赤字が予想されていた。また、MTG グループ全体の 2019 年 1 月単月の売上高及び当期純利益はそれぞれ 3,397 百万円及び▲271 百万円と見込まれていた。

(単位：百万円)

2018/12/15 時点 見込み	MTG グループ全体 2Q(2019/1-2019/3)	MTG グループ全体 2019/1 単月	グローバル事業 2019/1 単月
売上高	12,995	3,397	758
当期純利益	▲160	▲271	-

※事業セグメント別情報は売上のみ

従前から度々 H 常務は、グローバルブランド事業本部以外の国内事業本部や海外子会社が売上目標に達することができなかつた不足分を積極的に引き取って、グループ全体の売上を主にグローバルブランド事業本部及び MTG 上海の売上で補填していた。そのため、第 2 四半期のグループ全体の売上目標達成並びに第 2 四半期及び 2019 年 1 月単月の黒字化の必要が生じた際も、H 常務は、IM 副総経理に対し、MTG 上海において売上実績を上げることで、MTG グループ全体の目標数値を達成するようにとの指示を繰り返し行った。

第 2 四半期中に、今後予定している ReFa 旗艦店の新パートナーである B 社と数十億円規模の大口の取引を成立させることができれば、赤字回避に貢献することができる状況であった。したがって、IM 副総経理は、第 2 四半期中に B 社との取引を成立させ、売上計上することを目指していた。

しかし、MTG グループ内の手続上、全ての取引には MTG 本社と MTG 上海の決裁が必要とされていた。すなわち、「コラボフロー」と呼ばれる決裁システムでの①新たな取引先と取引交渉を開始する際に反社チェック等を行う「営業開始申請」と、②取引成立の見込みが立った際に、与信限度枠を設定した上で与信審査と契約書の承認を受ける「販売取引開始申請」の承認、また、「コラボフロー」外での③各現地法人における内部決裁である。

中国企業との間で①「営業開始申請」を行う場合、MTG 事業管理部が取得する「DUN レポ

ート」と、MTG 上海が取得する中国企業用の「企查查レポート」の双方が必要となる。実際は、企查查レポートがあれば営業開始申請は承認されていたが、もし当該企業のレポートが信用調査機関になれば、新たにレポート作成を依頼するのに約1か月を要する。

加えて、上記①、②の決裁には、MTG 本社、MTG 上海内で延べ30人～40人前後の承認が必要であった。

したがって、同年1月中に上記①、②の決裁承認を得てB社との間で取引を成立させることは現実的に不可能であった。

イ A社との取引（2019年1月29日）に関する事実

上記の経緯から、IM 副総経理は、取引開始に上記①、②の決裁承認を要するB社に対してではなく、①営業開始申請が不要な既存の取引先をB社の前に経由させる方法で、2019年1月中に取引を成立させたいと考えた。そこで、IM 副総経理は、2019年1月20日頃、A社に対し、MTG 上海から商品を買って手数料1%でB社に商品を再販売・納品するという取引を提案した。A社は、2013年頃から長年MTG 上海との間で取引を行っていたため、MTG 上海からA社に商品を販売する場合に営業開始申請の取得は不要である。また、あくまでB社に商品を販売することが最終的な目的であって、A社は形式的に経由するにすぎないことから、IM 副総経理は、A社が得られる手数料1%という契約条件を持ちかけたが、A社はこの提案に応じた。

こうして、同月29日、A社からMTG 上海に対して、ReFaシリーズの商品を注文するPURCHASE ORDER（以下「PO」という）が差し入れられた。当該POの請書欄には、同日付のIM 副総経理の署名とMTG 上海の押印がなされている。そして、在庫確認書（收货确认单）及び納品書（销售出库单）によれば、遅くとも同月30日付で、A社の倉庫に納品がなされた。

しかし、当該POについて、②販売取引開始申請書は提出されていない。

ウ MTG 上海、A社及びB社との間の三者間契約に関する事実

IM 副総経理は、同年1月14日にB社にパートナー就任について正式なオファーを行って以来、B社担当者との間でPOに関する交渉を進めていた。上述のとおり、IM 副総経理は、同月20日頃、A社に対し、MTG 上海から商品を買ってB社に再販売する取引を持ちかけた。MTG 上海は、同月29日、上記スキームを前提に、A社からPOの交付を受けて、A社に商品を納品した。

同年2月22日、IM 副総経理はB社に対し、「第三者から仕入れる形式の一次的な契約書を締結できるか」として、A社・B社間の二者間契約の雛形をメールで送付した。A社に納品したReFaをB社に販売する取引（第2売買）のために、A社及びB社との間で契約を締結するという提案であった。

B社担当者は、A社との二者間契約について社内で検討したが、在庫滞留の際には返品が可能であるという点を担保する契約でなければ、提案には応じられないとの結論に至った。同年3月4日、B社担当者は、上記メールへの返信として、三者間契約を締結しなければ

当該スキームに応じることはできないと回答した。B社が当該二者間契約の雛形を三者間契約に修正し、IM副総経理及びB社担当者、またIM副総経理及びA社担当者とのそれぞれの間において三者間契約の条項について交渉がなされた。しかし、三者が電話会議や打合せにおいて一堂に会して打合せをしたことや三者でメールをやり取りしたことは一度もなく、B社とA社の担当者は互いに面識がないとのことであった。

契約交渉が難航して未だ契約が成立していなかった同年5月9日、B社は、MTG上海から「销售合同（一次销售合同）」（三者間契約）の原本3部を郵送で受領した。当該契約書には、同日付のMTG上海による押印のみなされていた。B社は未だ同契約の内容に合意していなかったため、押印することなく原本を保管していたが、同月23日、MTG上海社員の求めに応じて、押印をついにしないまま契約書原本をMTG上海に返却した。

以上より、本件取引（第1売買）の上記スキームに向けた合意は、現在も三者間で成立していない。そして、当該三者間契約についても、コラボフローによる②販売取引開始申請が出されたことは確認されていない。

エ 特別約定（2019年5月9日作成）に関する事実

当該取引に係るPOについては、同年5月9日、IM副総経理からA社に「有关货款支付条件特别约定」（特別約定）が送られている。当該特別約定には、支払スケジュールが添付されており、当該スケジュール表のとおり、当該POの代金全額を同年5月～12月の8回に分割して支払うという支払条件の変更が定められている。しかし、当該特別約定に係る稟議申請は行われていない。また、当該特別約定には、IM副総経理のみが署名し、MTG上海の押印がなされているものの、A社は署名をしていないため、支払条件の変更に関する合意は、MTG上海とA社との間で成立していない。

オ 代金の支払状況に関する事実

以上より、A社取引に係る支払は、2019年1月29日付POに基づき、2019年3月から6月の月末に4回に分割して支払うこととなっている。この支払期限は既に経過しているが、A社は、本件取引についてB社から支払を受けていないことを理由として、現在に至るまでMTG上海に対する支払を一度も行っていない。また、A社は、B社から支払を受けていないことから、A社倉庫からB社への商品の納品も行われていないため、MTG上海からA社に販売した本件取引（第1売買）の後に、さらにA社がB社に転売する第2売買は実現していない。

カ まとめ

A社取引は、2019年9月期の第2四半期の業績予想を達成するため、また2019年1月の単月業績予測が赤字の見込みとなったことから、これをMTG上海の売上によって補填し、回避する目的で、IM副総経理により計画、実行された。MTG上海では、A社取引に限らず、コラボフローによる申請を行わないことが常態化していたため、多くの取引がMTGの管理

部門の決裁を経ずに成立していた。

2019年2月6日時点の経営資料によれば、2019年1月単月のグループ全体の売上高は3,397百万円（2018年12月15日時点）から3,731百万円に334百万円増加し、当期純利益は▲271百万円から146百万円へと417百万円改善し黒字転換している。これらの数値に含まれているMTG上海の売上高が集計されている2019年1月単月のグローバル事業セグメントの売上高は、2018年12月15日時点の見込み758百万円から2019年2月6日時点では1,716百万円の着地見込みへと958百万円増加している。この主たる増加要因は、MTG上海でのA社に対する約13.7億円の一括売上取引の計上であることから、当該取引によってMTGグループ全体の2019年1月単月の赤字が回避されたことが伺われる。

（単位：百万円）

2019/2/6 時点 着地見込み	MTG グループ全体 2Q (2019/1-2019/3)	MTG グループ全体 2019/1 単月	グローバル事業 2019/1 単月
売上高	12,927	3,731	1,716
当期純利益	157	146	-

※事業セグメント別情報は売上のみ

なお、H常務は、A社への販売が終了した2月の春節明け頃、IM副総経理から報告を受けて、MTG上海がA社に対し、その後B社に転売させる前提で販売を行ったことを知った。H常務が直接IM副総経理に対してA社取引を成立させるよう指示した事実は認められないが、上述のとおり、中国市場を担うMTG上海において売上を上げることでMTGグループ全体の業績を支えるようにとの継続したプレッシャーを日頃からIM副総経理に与えていたことが、IM副総経理に、本来販売を予定していたB社取引に係る決裁承認を待たずしてA社を経由したB社への迂回販売取引を企画したと推測される。その後、このような経緯により計上された1月単月の売上高をベースに、従来よりも積み増しされて翌月以降の目標値が設定されたことに対し、IM副総経理がH常務へ、メールにて「相当の無茶をしなければなりません。」と送信している。

また、松下社長がA社取引を認識したのは、2019年5月9日の役員による社長への第2四半期の決算説明会で、回収期間が長い点をトーマツから指摘されている旨の報告を受けた時点である。この点の詳細は、後記5、(2)、ウ記載のとおりである。

(4) 会計上の問題

上記(3)によると、MTG上海はB社にReFaを販売する目的で、まずMTG上海からA社に販売し、さらにA社がB社に転売するというスキームを企図したが、本件取引（第1売買）の売上を計上した2019年1月においても、また現在においても前述のスキームに向けたMTG上海、A社及びB社の三者間での合意は成立していない。A社は、本件取引についてB社から支払を受けていないことを理由として、現在に至るまでMTG上海に対する支払を行っていない。IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」（以下「IFRS15号」という）では「企業が、顧客に移転する財又はサービスと交換に権利を得ることとなる対価を回収する可能性が高い」ことを「契約の識別」の要件の一つとしており、「対価の金額の回収可能

性が高いかどうかを評価する際に、企業は、顧客が期限到来時に当該対価の金額を支払う能力と意図だけを考慮しなければならない。」と規定している。本件取引においてA社は、A社からB社への転売が実行されることを前提として本スキームに参画したと考えるのが合理的であり、実際、B社も含めた三者間契約が締結されていない2019年1月末時点及び現在においても、MTG上海がA社へ販売した代金の支払はなされていない。

したがって、三者間契約が未締結の下では、A社が当初から支払期限の到来時にMTG上海へ代金を支払う意図はなかったと評価でき、IFRS15号における「契約の識別」ができず、2019年1月のA社向け売上計上は認められない。

結果として、2019年1月のA社向け売上高（税込）約13.7億円は全額取り消されることになる。

4 2019年3月のB社向け売上

(1) 取引の概要

2019年3月27日付PURCHASE ORDERに基づいてMTG上海及びB社との間で行われた約2,300万元（約3.8億円）分の取引の概要は、以下のとおりである。

対象商品	ReFa 全36種類（カラー別を含む）	計【秘匿情報】本
取引形態	MTG上海からB社に対する売買取引	
販売代金	2307万9996.20元（約3億8046万円）（支払済）	
支払期限	個別契約締結から3営業日以内：50% 検収に合格した月の翌月末日まで：50%	
取引成立の根拠とされた契約書類	2019年3月27日付PURCHASE ORDER（以下「PO①」という） 2019年3月1日付产品经销合同（商品販売契約書）	

2019年3月27日付PURCHASE ORDERに基づいてMTG上海及びB社との間で行われた約5,400万元（約8.9億円）分の取引の概要は、以下のとおりである。

対象商品	ReFa 全36種類（カラー別を含む）	計【秘匿情報】本
取引形態	MTG上海からB社に対する売買取引	
販売代金（税込）	5426万9538.90元（約8億9460万円）	
支払期限	2019年4月～2020年4月 （2019年4月4日付补充协议（補充協議）により変更）	
取引成立の根拠とされた契約書類	2019年3月27日付PURCHASE ORDER（以下「PO②」という） 2019年3月1日付产品经销合同（商品販売契約書） （2019年4月4日付补充协议（補充協議））	

(2) MTGにおける会計処理

2019年3月に納品された前述のPO①に対しても同月に納品時点で一括売上認識し約2,300万元（約3.8億円）の売掛金が計上された。PO①の売掛金は基本契約書の支払期限

条項に基づいて2019年3月22日及び同年4月30日に全額回収された。

MTG 上海は、前述のPO②に対して2019年3月に納品時点で一括売上認識し約5,400万元(約8.9億円)の売掛金を計上した。PO②の売掛金について、2019年4月4日付けの補充協議に定められた2019年4月から2020年4月までの13回分割払いに基づき、2019年4月30日及び5月30日にそれぞれ34.8万元(約5.7百万円)が予定通りに回収された。

(3) 調査により判明した事実

ア 社内決裁に関する事実

MTG 上海がB社との間で取引を行うためには、B社が新規取引先であることから、コラボフローで①営業開始申請の承認を得ること、また、与信枠を設定した上で②販売取引開始申請の承認を経ることが必要であった。しかし、2019年3月頃、HL 海外管理課長は、B社をパートナーとして資料に記載している別件の経費申請書を見てB社取引がコラボフローの承認を得ずに開始されていると認識した。そこで、HL 海外管理課長は、MTG 上海のIT管理部長に事後的に申請書を提出するよう伝えた。

2019年3月20日、MTG 上海IT管理部長は、コラボフローシステム上でB社取引にかかる①営業開始申請書及び②販売取引開始申請書を作成、提出した。その結果、事後的になされた①営業開始申請は、コラボフローにおいて承認された。

一方で、提出された②販売取引開始申請書は、与信枠が50億円と明らかに誤っている点、その算出根拠が記載されていない点等の不備があった。HL 海外管理課長その他海外管理課員は、それらの不備を指摘し、訂正して出し直すよう指示をして申請を差し戻していた。

しかしながら、コラボフローは、MTG 及びMTG 上海で延べ30~40人前後の決裁承認が求められる上、差戻し時に差し戻す段階を選択しなかった場合、既に承認した決裁者全員について差戻しと処理されてしまうシステムになっていた。その結果、MTG 上海からは4度申請が差し戻されたが、②販売開始申請が途中で差し戻された際に、取得済みの①営業開始申請の承認前まで承認段階が遡る等しているうちに、IT管理部長からの申請は途中で途絶えた。

以上のとおり、B社取引について、現在もMTG 上海は②販売取引開始申請の承認を得ていない。なお、B社との間の商品经销合同(商品販売契約書)については、MTG 上海社内では、同契約締結日の2019年3月1日付で「合同审核申请表」の稟議が上げられ、承認されている。

イ 商品販売契約の締結(2019年3月1日)及びPOの交付に関する事実

MTG 上海とB社は、2019年3月1日、商品经销合同(商品販売契約書)を締結した。そして、同契約書を基本契約書として、同年3月27日、約2,300万元(約3.8億円)分のPO①及び約5,400万元(約8.9億円)分のPO②がB社から交付された。

商品販売契約書には、商品の代金は個別契約(PO)の締結から3営業日以内に50%、納

品後、検収に合格した月の翌月末までに残額の50%を支払うことが定められている。

ウ 代金の支払条件に関する事実

PO①については、商品販売契約書に基づき、既に代金が支払われている。中国国内においては、支払った増値税を仕入控除・輸出還付するために、「专用发票」(専用発票)の発行を受ける必要がある。PO①の取引に係る専用発票によると、B社は、前記(2)記載のとおり、商品の代金全額についてMTG上海に対する支払を完了していることが認められる。

同年4月4日、补充协议(補充協議)がMTG上海及びB社との間で締結された。かかる補充協議によって、同年3月1日付商品販売契約書及びこれに基づく同月27日付PO②の代金約5,400万元(約8.9億円)について、支払方法が2019年4月から2020年4月までの13回の分割払いに変更することが定められている。しかし、補充協議書についても、コラボフロー及びMTG社内の稟議申請は行われていない。

エ まとめ

B社取引は、IM副総経理及びIM副総経理の指示を受けたMTG上海社員がやり取りを行って成立した。しかし、取引に先立つコラボフロー申請は、いずれの者からも行われていない。

また、取引成立時にPOにMTG上海の社印を押す役割を担当していたIO管理本部長は、MTG上海が締結する契約を管理していたため、B社との3月1日付商品販売契約書の内容やPO①、PO②の内容を確認していた。IO管理本部長は、IM副総経理に対し、B社に対する販売単価が高いことについて確認していたが、B社に限らず他の取引についても、IM副総経理が問題ないと判断した場合は、会計上の処理方法に疑義がある可能性等をMTG本社に報告したことはない。

(4) 会計上の問題

ア 会計上の検討において適用される会計基準

PO②の支払条件は基本契約書の支払期限条項と異なるが、PO①及びPO②は同じ基本契約書に基づいて発行された。また、当委員会によるB社へのヒアリングによれば、PO①及びPO②のいずれもB社のビジネス上の判断で発行されたものであるとの証言を得ている。よって、会計上、PO①及びPO②は一体の取引と見て、IFRS15号の下でMTG上海における売上認識の妥当性を検討する。

IFRS15号によれば、企業は、約束した財(すなわち、資産または商品)を顧客に移転することによって企業が履行義務を充足した時に収益を認識しなければならないとされている。資産が移転するのは、顧客が当該資産に対する支配を獲得した時である。資産に対する支配とは、当該資産の使用を指図し、当該資産からの残りの便益のほとんどすべてを獲得する能力を指す。支配には、他の企業が資産の使用を指図して資産から便益を得ること

を妨げる能力が含まれる。

以下、IFRS15号に基づき、商品に対する支配がMTG上海からB社に移転しているといえるか、あるいはB社が商品に対する支配を獲得しているか否かを検討する。

イ B社取引に係る会計処理の具体的な検討

B社取引における販売単価は、MTG上海と他社との間の販売取引に比べて非常に高い。基本契約書によれば、B社のReFaの販売活動において実際に発生する運営費用はMTG上海が負担することとなっている。MTG上海がこの運営費用を負担する取り決めになっているために販売単価が非常に高く設定されているものと推定される。当該運営費用にはマーケティングコスト、販促費、ECサイト利用料、物流費、倉庫料、人件費等が含まれるが、当該運営費用のMTG上海の販売価格に対する比率は非常に高い。B社はReFaを仕入・販売するというものの、マーケティングコストや販促費のみならず物流費、倉庫料及び人件費等を含むB社で実際に発生する将来の販売活動（商品の保有に係るコストを含む）に関連する運営費用をMTG上海が負担することになっている。このことは、MTG上海が引き渡した商品に対して引き続き重要な経済リスクを負っていると考えられる。つまり、B社は取引の代理人としての役割を担っているに過ぎないと考えられる。IFRS15号において、「顧客が資産の所有に伴う重大なリスクと経済価値を有している」ことが支配の移転の指標の一つであることから、B社がECサイトで最終顧客への販売を完了する時点まで、MTG上海から仕入れた商品の支配はMTG上海に残っているものと考えることが妥当である。

また、基本契約書において ReFa の上代及び最低小売価格が設定されることを通じて、MTG 上海の継続的な強い関与が認められ B 社の価格裁量権が制限されている。さらに、B 社の販売チャンネルに関して、MTG 上海は B 社に限定された EC サイトのみに販売を許可している。B 社はプロモーションを企画し、当該プロモーションを開始する前に MTG 上海に企画書を提出し、MTG 上海から許可を得る必要がある。B 社は定期的に又は MTG 上海のリクエストに従って随時に在庫及び販売状況報告及び市場分析報告を提出する義務もある。

以上のとおり、MTG 上海が負担する運営費用の存在、さらには B 社における販売価格及び販売先などに対する制限から、これらを総合的に判断すると B 社は 2019 年 3 月に取引された PO①及び PO②に関する商品に対する支配を獲得していないと考えられる。すなわち、当該商品に対する支配はまだ MTG 上海から B 社に移転されていないと判断される。

ウ B社取引のあるべき会計処理

以上より、2019年3月のB社取引は、商品に対する支配がB社に移転していない以上、IFRS15号の下では、MTGは一括売上認識することができない。B社がECサイトを通じて最終顧客に販売した時点で、商品に対する支配がMTGからB社に移転したと評価されるため、MTGにとって委託販売に類似した取引として取り扱われるべきである（消化売上認識）。会計上、委託販売に類似した取引として取り扱われた場合、MTGの収益（売上）はB社が最終顧客へ販売した時点で認識、計上されることになる。

具体的には、2019年3月のB社向け売上高（税込）13.7億円は取り消され、B社の最終

顧客への販売事実を基準にして MTG の売上高は計上される。この会計処理に従うと、2019 年 3 月末時点で B 社の最終顧客への販売実績はないため、2019 年 9 月期第 2 四半期末までに計上される売上高はゼロとなる。

5 トーマツへの虚偽説明の経緯

(1) 虚偽の説明を考案した経緯

前記 3 のとおり、2019 年 1 月の A 社向けの売上取引は、従前の A 社向けの売上取引と比較して、MTG 上海の利益率が非常に高いものとなっていた。

この取引に係る A 社から MTG 上海への代金支払条件は、2019 年 1 月 29 日付の PO によれば、同年 3 月末日から同年 6 月末日にかけて 4 回分割支払とされていた。もっとも、この 2019 年 1 月の取引の実体は、A 社を介在させた B 社向け取引（商流は「MTG 上海→A 社→B 社」）であったため、A 社から MTG 上海への代金支払は、B 社から A 社への代金支払の影響を受けることとなり、2019 年 1 月の取引の代金支払条件については、その後に実行された 2019 年 3 月の B 社向け売上取引の代金支払条件と併せ、B 社及び A 社それぞれとの間で同月頃より協議されることとなった。

この結果、MTG 上海としては、2019 年 1 月の A 社向け売上について、同月 29 日付の PO の記載どおりには同年 3 月末日の代金回収ができないこととなったため、IM 副総経理は、同取引の利益率の高さと代金回収遅延の理由について、MTG 社内の管理部署向けないしトーマツ向けの説明方法を考案する必要があると感じた。IM 副総経理及び H 常務は、相談の上、A 社からの卸先が B 社ではなく銀行（中国の銀行が実施するキャンペーンにおいて、銀行が顧客に配布するギフト用商品としての販売）であることとし、卸先が銀行と決まっているがゆえに利益率が高いこととした。また、A 社からの代金回収が遅れる理由については、銀行のキャンペーンのスタートが遅れたためであることとした。

(2) 虚偽の説明が判明するに至る経緯

ア トーマツへの虚偽説明

トーマツによる 2019 年 9 月期第 2 四半期（同年 1 月～3 月）レビューの過程において、MTG は、同年 1 月の A 社向け売上の利益率が高い理由をトーマツから問われた。IM 副総経理は、2019 年 4 月 30 日、V 経営推進本部長及び HQ 経理部長ら並びにトーマツに対して、A 社からの卸先が銀行であるためであるとの虚偽説明を行った。

イ 社内関係者による真実の共有

他方で、その後も A 社向け売上の内容等に関してトーマツから経理部に寄せられた追加質問に対する回答を経理部が準備する過程において、IM 副総経理が 2019 年 5 月 7 日に HR 経理課長に送信したメール中の回答案には、A 社からの卸先が銀行でなく B 社である旨の

記載がされていた。HR 経理課長から状況報告を受けた V 経営推進本部長は、同日、H 常務に対しメールを送り、(i)なぜ B 社に流通させるのに A 社を経由させる必要があったのか、(ii)A 社を経由させるとして、なぜトーマツに対し相手が銀行であると説明する必要があったのかを問うた。

その翌日の 2019 年 5 月 8 日、H 常務、IM 副総経理、IO 管理本部長、V 経営推進本部長、HQ 経理部長、HR 経理課長、HJ グローバル管理部長、HL 海外管理課長は会議を開いた。その場で、IM 副総経理から、次のような説明がなされた。

まず上記(i)の点については、B 社は新規取引先であるから、与信設定や新規取引開始申請等の手続が必要となる。2019 年 1 月に B 社に売上を上げたいが手続が間に合わない。2019 年 1 月は、同年 9 月期第 1 四半期（2018 年 10 月～12 月）のトーマツのレビューのまっただ中であった。MTG 上海は F1 社に対する売上を 2018 年 12 月下旬に計上していたが、代金回収サイトが長く、契約条件に商品の交換条項がついているなどしたほか、与信稟議等の所定の手続を無視して H 常務と IM 副総経理が F1 社と取引をしてしまったことから、トーマツとの間で議論になっていた。B 社との取引においてまた同じ稟議手続違反を繰り返すと、与信・信用調査を所管する HT 事業管理部長から文句を言われ、面倒だと考え、そこで既存の取引先である A 社を間に入れば大丈夫であろうと考えた。

つぎに上記(ii)の点については、既存の取引先である A 社向けの従前の売上は基本的に利益率が高くないが、今回の取引は A 社の卸先が B 社と決まっているので、A 社には安い手数料を落とせば足りる。そうすると A 社への売上総利益率が従来より急に上がった形になり、不自然に思われるだろう。そこで H 常務と IM 副総経理が相談して、A 社の卸先が銀行であるということにし、卸先が決まっているので A 社は販売先を探す必要がないので、MTG 上海は高い価格で A 社に卸すことができるという説明にした。

ウ 松下社長への報告

トーマツに対して虚偽の説明がされていることを松下社長に報告しておくべきと考えた HQ 経理部長は、第 2 四半期決算承認の取締役会を翌日に控えた 2019 年 5 月 9 日の社長説明会において、松下社長に対し、説明資料を配付した上で口頭で報告を行った。この報告に際しては 2 種類の説明資料が用いられた。①1 つは「トーマツ重点監査項目」と題するメモであり、2019 年 1 月の「MTG 上海→A 社→B 社」と同年 3 月の「MTG 上海→B 社」の売上とその回収スケジュールを表にして記載した上で、前者の「MTG 上海→A 社→B 社」には（注）を設けて、「（注）MTG 上海（IM）からトーマツへの説明（＝H 常務から V 役員への説明）は、【MTG 上海 → A 社 → 金融機関（ギフト用）】と説明されています」と記載されていた。②もう 1 つの資料には、A 社及び B 社向け売上の代金回収スケジュールが長期分割になっており、回収が滞留した場合には第 2 四半期決算の売上が取り消されるリスクがある旨が記載されていた。

この報告はごく短時間のものであって、また、上記①の虚偽説明に係る報告と同時に、上記②の回収が滞留した場合に売上が取り消されるリスクがある旨も併せて報告がされたため、松下社長の関心は、IM 副総経理がトーマツへ虚偽説明を行ったという点には向かわず、売掛金回収の滞留リスクに向かってしまった。

エ 決算承認の取締役会及び決算発表

2019年1月のA社向け取引と同年3月のB社向け取引の件でトーマツの四半期レビューが未了のまま、2019年5月10日の取締役会において第2四半期決算は承認された。取締役会においては、売掛金の回収滞留リスクについては上記②の資料を用いて説明がされたが、虚偽説明の点については資料が配られず、説明もされなかった。また、取締役会の質疑応答においては、Q監査等委員から売掛金回収の見通しについて質問があり、H常務及びV経営推進本部長から予定通り回収できる見通しであり、決算短信の訂正は要しないと考えている旨の回答がなされた。

同日の取締役会後に、監査等委員会はトーマツから四半期レビュー状況の報告を受け、トーマツの審査部門がこれらの取引について判断するためには追加の事実確認が必要と考えていることを把握した。監査等委員会は、この時点でトーマツから売上計上を否定する見解が示されたものではないものの、トーマツの了解が得られていない状況であることを踏まえ、V経営推進本部長及びHQ経理部長に対し、同日15時に予定されていた第2四半期決算発表の社長記者会見の延期を提案するとともに、記者会見を準備中の松下社長にその旨伝達するよう申し向けた。しかし既に記者会見を直前に控えていたことから、V経営推進本部長及び松下社長は問題なく四半期レビューの結論がもらえるものと信じ、15時から決算発表の記者会見はなされた。

オ トーマツへの真実の報告

トーマツが四半期レビューの手續として上海に赴き、2019年5月13日にA社及びB社の担当者から直接ヒアリングをすることとなった。中国では、H常務、IM副総経理及びV経営推進本部長が対応をすることとなった。このトーマツの中国での実地監査に向けて、5月10日に、H常務、IM副総経理、IO管理本部長及びV経営推進本部長は作戦会議を開き、トーマツに対してした虚偽説明のシナリオを練り直した。また、5月11日には、H常務やIM副総経理からの指示を受けて、V経営推進本部長及びHQ経理部長により想定問答集（5月13日に予定されていたA社及びB社の担当者へのトーマツのヒアリングにおいて、トーマツからどのような質問がされ、A社及びB社の担当者にどのように答えさせるかを想定した問答集）が準備された。

トーマツの実地監査を翌日に控えた2019年5月12日の夜、H常務及びIM副総経理はA社の担当者と面談し、同担当者から、A社の会計監査人がトーマツの海外提携先であるデロイト上海であって、A社がMTG上海から購入した商品の販売先がB社であることについて、デロイト上海の会計監査人に対して既に説明済みであることを聞いた。そのため、中国にいたH常務、IM副総経理及びV経営推進本部長は、A社の卸先が銀行ではなくB社であることが、デロイト上海から日本のトーマツに伝わってしまうのではないかと危惧した。

HQ経理部長は、2019年5月8日の会議時や5月11日に、H常務やV経営推進本部長に対し、トーマツに真実を話すべきと進言していたが、H常務らはこれを受け入れてこなかった。HQ経理部長は、5月12日深夜にも、V経営推進本部長に対してショートメッセージ

を送信して、トーマツに真実を説明して謝罪すべきと進言した。

トーマツが実地監査をする当日である 2019 年 5 月 13 日の早朝、H 常務、V 経営推進本部長及び HQ 経理部長は電話会議をした。電話会議の趣旨は、H 常務及び V 経営推進本部長が危惧していた、A 社の卸先が銀行ではなく B 社であることがデロイト上海から日本のトーマツに伝わってしまうのではないかという点について、その可能性を HQ 経理部長に問うものであった。HQ 経理部長は、トーマツに対して真実を話すよう促す意図から、H 常務らに対し、デロイト上海は MTG 上海の監査を担当する予定であるのだから（前記第 1、5、(3) 参照）、デロイト上海と日本のトーマツは情報を共有するであろうと伝え、ここにおいて H 常務及び V 経営推進本部長は、トーマツに対し真実を話すことを決断した。そして同日 10 時に、V 経営推進本部長及び H 常務は、トーマツに対して真実を説明した。

トーマツは、H 常務に対し、もし MTG の No.2 である H 常務が当初から虚偽説明のことを知りながらこれをトーマツに秘していたならば、内部統制が無効化したものとして、トーマツとしてはこれ以上レビュー手続を進めることはできず、2 日後（2019 年 5 月 15 日）に控えた 2019 年 9 月期第 2 四半期報告書の提出期限の延長承認を受けなければ上場廃止に繋がらうるので、直ちに承認申請に着手されたいと伝えた。上場廃止の可能性に慄いた H 常務は、トーマツに対し、IM 副総経理から虚偽説明のことを聞いたのは昨日（5 月 12 日）であったと虚偽の説明をした。また、H 常務はこの後、この虚偽説明と矛盾しないよう、関連するメールを削除した。

第3章 類似事象の調査結果

第1 類似事象の調査の概要

当委員会は、上海事案及び越境 EC 事案のいずれについても類似事象の存否・内容について調査した。調査の方法は、第1章第6、3記載のとおりである。具体的には、MTG 全グループ 22 社について、売上データを入手し、取引先別の月次推移分析を実施した上で、不自然な取引又は不適正な収入認識がないか確認した。また、MTG 及び MTG 上海のほか、売上規模や MTG の役職員に対するヒアリング結果等から特に業務や取引内容の確認が必要と認められた MTG KOREA、MTG パシフィック、MTG 台湾及びマクレア UK についても、役職員に対するヒアリングや一部取引先に対する反面調査を実施した。

さらに、越境 EC 案件に関しては、MTG の 2016 年 10 月～2019 年 4 月までの各年度の取引額が 3 億円以上の取引先を中心に抽出した国内外の主要な取引先 38 社に対し、MTG グループとの間で、MTG グループが将来的に商品の返品や交換を受け入れることを約束している取引について情報提供を求めた上で、回答内容から追加調査が必要と思われる先に対し、ヒアリングや資料提供を求めるなどして、調査を行った。

以上のような調査を経て検出された取引のうち、特筆すべきと思われる取引は、以下のとおりである。

第2 類似事象の調査結果の概要

1 A 社との 2018 年取引

(1) A 社との 2018 年取引に関する調査の端緒

MTG 上海は、A 社との間の 2013 年 9 月 1 日付け基本契約に基づき、A 社に対し、継続的に商品を販売している。上記基本契約によれば、A 社の MTG 上海に対する支払条件は、前金 50% 残金翌月末日払いとなっているところ、MTG 上海の A 社に対する売上の推移を見ると、2018 年 6 月、7 月及び 9 月に販売された ReFa に関しては、代金はいずれも回収済みであるものの、分割払いとなっている。これらの取引の PO によれば、これらの取引においては、以下のとおり、最長で納品後 4 か月後末日までの複数回の分割払いとなっており、販売数量が通常より多く、かつ、単価も安く設定されている。

対象商品	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本

	全7種類	計【秘匿情報】本
取引形態	MTG 上海から A 社に対する売買取引	
販売代金 (税込)	2299 万 1850 元 (約 3 億 7900 万円)	
支払条件	2018 年 6 月末～同年 8 月末までの計 5 回払い (2018 年 6 月末日、7 月 20 日、同月末日、8 月 24 日、同月末日)	
取引成立の根拠とされた契約書類	2018 年 6 月 25 日付 PURCHASE ORDER	

対象商品	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	全6種類	計【秘匿情報】本
取引形態	MTG 上海から A 社に対する売買取引	
販売代金 (税込)	1500 万 7000 元 (約 2 億 4738 万円)	
支払条件	2018 年 7 月末～同年 11 月末日までの計 5 回払い (2018 年 7 月末日、10 月 25 日、同月末日、11 月 25 日、同月末日)	
取引成立の根拠とされた契約書類	2018 年 7 月 31 日付 PURCHASE ORDER	

対象商品	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	【秘匿情報】	【秘匿情報】本
	全6種類	計【秘匿情報】本
取引形態	MTG 上海から A 社に対する売買取引	
販売代金 (税込)	819 万 1516 元 (約 1 億 3500 万円)	
支払条件	2018 年 9 月末～同年 12 月末までの計 2 回払い (2018 年 9 月末日、12 月末日)	
取引成立の根拠とされた契約書類	2018 年 9 月 26 日付 PURCHASE ORDER	

また、当委員会が行った実地調査により得られた資料によれば、A 社には ReFa だけでも 2019 年 4 月末日現在【秘匿情報】本もの在庫が存在している。そのため、在庫返品の合意があったのではないかとの疑念が生じた。

そこで、当委員会は、この点に関し、A 社及び MTG グループの関係者の双方に対してヒアリングを実施すると共に、双方から資料提供を受けて調査した。また、MTG グループが将来的に商品の返品や交換を受け入れることを約束している取引について情報提供を求めるアンケート調査の対象先に A 社も含めた。

(2) 調査により判明した事実

MTG 上海と A 社との間の 2013 年 9 月 1 日付け基本契約及び上記 2018 年 6 月、7 月及び 9 月の取引に関する PO によれば、MTG 上海には売れ残った在庫について買い取る義務はない。

また、販売単価が従前のものに比べ安かった点について、A 社との商談を担当した MTG 上海の IM 副総経理にヒアリングを実施したところ、かかる販売単価は、相当数を購入してもらうことを前提としてボリュームディスカウントを行った価格であり、当時の中国国内の市場相場観に照らすと格別安いとはいえない、ただし、総額が多くなったので相手の資金繰りの都合上分割払いの要求に応じたものとのことであり、かかる説明には一理ある。その他 A 社関係者からもヒアリングを行い、かつアンケートの回答内容も検討するなど調査を行ったが、かかる IM 副総経理の説明に沿う証拠が確認される一方、現時点までに、商品の返品合意がなされたことを裏付ける証拠は見つかっていない。そこで、当委員会としては、A 社が大量の在庫を抱えているとしても、MTG 上海には売れ残った商品を買取る法的義務があるとまではいえないこと、また会計上の観点からも MTG 上海から A 社に重要なリスクと経済価値が移転していない、すなわち売上が実現していないとまではいえないことから、当委員会は、上記 2018 年 6 月、7 月及び 9 月の取引は、売上計上を取消すべき越境 EC 事案の類似事象には当たらないと判断した。

2 D 社との取引

(1) D 社からの情報提供

当委員会が、越境 EC 事案の類似事象を調査する観点から、取引先に対して、MTG グループが将来的に商品の返品や交換を受け入れることを約束している取引について情報提供を求めるアンケートを実施したところ、中国法人である D 社から、同社は、MTG 上海に対し、①ReFa の在庫 480 万元（約 7,200 万円）及び②Style の在庫 1,000 万元（約 1.5 億円）に関し、新たな販売チャネルの授権を要請中であり、これが実現しない場合には、返品又は経済的な補償を求める予定である旨の情報提供があった。また、SIXPAD に関しては、現在は返品する必要はないが、旧型の商品の在庫が 200 万元（約 3,300 万円）分あるとの情報提供があった。

そこで、当委員会は、D 社及び MTG 上海の関係者の双方に対してヒアリングを実施すると共に、双方から資料提供を受けて調査した。

(2) 調査により判明した事実

ア ReFa について

D 社は、MTG 上海から委託を受けて中国の EC サイト上で MTG 上海の在庫商品を代理販売し対価としてコミッションを受領していたが、2018 年 5 月、これとは別に、新たな販路を見出して自ら在庫を保有して商品を販売すべく、MTG 上海との間で、ReFa 及び SIXPAD に

関する商品販売契約を締結した。この契約には、「本契約書添付一記載の SIXPAD と ReFa シリーズについて、乙は双方が協議を通じてオンラインプラットフォーム等における約定したチャンネルにおいて販売を実施することができる。この授権は一般代理権であり、独占代理権ではない。」と規定されている。MTG 上海は、この契約に基づき、2018 年 5 月、D 社に対して、ReFa 約 350 万元（約 5,760 万円）分及び SIXPAD 約 220 万元（約 3,600 万円）分を販売した（総額約 9,360 万円）。この時点では、D 社において具体的な販売先が決まっていなかったことや、授権証がなくても商品の販売自体は可能であることから、MTG 上海から D 社に対して授権証は交付されていなかったが、その後、D 社より要請を受けたため、MTG 上海は、2018 年 9 月、D 社に対し、特定の銀行を販売先として商品を販売することを許可した授権証を交付した。

ところが、2018 年 12 月に銀行を販売先とする授権証が、MTG 上海から他の代理店にも交付されていることが判明した。これによって、D 社としては、販売先を事実上失ったとして、MTG から新たな授権証の交付がなければ、MTG に対し、商品の返品又は経済的な補償を求める旨主張している。

しかし、上記商品販売契約によれば、もともと D 社に付与される販売権は、非独占的なものに過ぎないため、MTG 上海が他の代理店に対して授権証を交付することは法的には問題がないと解される。また、MTG 上海の顧問弁護士の見解によれば、上記商品販売契約上、MTG 上海は D 社に対する授権証の交付義務を負うものではなく、MTG 上海には D 社に対し新たな授権証を交付する法的義務も認められない。また、当委員会による調査では、上記商品販売契約以外に、D 社が MTG 上海との間で返品や経済的補償について合意した事実も認められなかった。そうすると、当委員会が入手した証拠に基づく限り、D 社の主張には理由がないものと言わざるを得ない。そのため、当委員会は、D 社との間の上記 ReFa の取引は、売上計上を取消すべき越境 EC 事案の類似事象には当たらないと判断した。

イ Style について

D 社は、上記とは別に、2018 年 9 月、MTG 上海との間で、Style に関する商品販売契約を締結し、MTG 上海から 1,400 万人民元（約 2.1 億円）分の Style を購入した。D 社は、この取引は、MTG 上海から強制的に購入させられたもので、MTG 上海が販促費やリベートの支払いや中国の EC サイトで独占的な販売権の付与を約する旨の合意を前提としたものだったと主張している。そのため、D 社としては、MTG 上海から新たな授権証の交付がなければ、MTG 上海に対し、一定の商品の返品又は経済的な補償を求める旨主張している。

そこで、当委員会は、関係者へのヒアリングを行うとともに、当時関係者間で取り交わされていたチャットメッセージやメールの内容を確認する等して調査したが、かかる調査からは、MTG 上海から強制されたとの判断には至らず、MTG 上海が上記のような販促費の支払等の約束をした事実も認められなかった。また、商品が売れなかった場合に、D 社が MTG 上海に対し返品や経済的補償を求めることができる旨の合意をした事実も認められなかった。そのため、当委員会は、D 社との間の上記 Style の取引についても、売上計上を取り消すべき越境 EC 事案の類似事象には当たらないと判断した。

ウ SIXPAD について

前記アで述べたとおり、MTG 上海は、2018 年 5 月、D 社に対し、MTG 上海との間の ReFa 及び SIXPAD に関する商品販売契約に基づき、SIXPAD 約 220 万元（約 3,600 万円）分を販売した。その後、D 社は、MTG 上海より、大手中国 EC サイトにおいて SIXPAD を販売すること出来る権利をいったんは付与されたが、数か月後に撤回され、新たに、2019 年 5 月 1 日より、同日付け商品販売契約に基づき、別の大手中国 EC サイトでの販売権を付与された。この契約書には、MTG 上海が D 社に対して月額 19.9 万元（約 328 万円）の広告宣伝費を 10 か月間支払う旨の約定がある。これは、現在 D 社が保有している旧型の商品の在庫の価格 200 万元（約 3,300 万円）とほぼ同額である。そのため、MTG 上海からの広告宣伝費の支払が実質的に商品の買取りに充てられるのではないかとの疑念が生じた。

そこで、当委員会は、かかる広告宣伝費の用途について関係者へのヒアリングを行うなどして調査した。これによれば、この広告宣伝費は、オンライン上で商品の注目度を向上させるために、中国 EC サイトに支払われるもので、この支払の有無で EC サイトでの売上が大きく変動する可能性があるとのことである。また、D 社は、MTG 上海との間の ReFa 及び SIXPAD に関する上記商品販売契約上、MTG 上海から受領した広告宣伝費を中国 EC サイトへの支払に充てる義務を負っているものと解される。そうすると、D 社が MTG 上海から受領した広告宣伝費を在庫の支払に充てることは、契約の解除事由となり得る。かかる事実関係からすると、現時点までに当委員会が収集できた証拠上、MTG 上海からの広告宣伝費が D 社の在庫の買取りに充てられているとは判断できない。

以上により、当委員会は、D 社との間の上記 SIXPAD の取引についても、売上計上を取消すべき越境 EC 事案の類似事象には当たらないと判断した。

3 E 社との取引

(1) E 社との取引に関する調査の端緒

当委員会が MTG の役職者に対して、越境 EC 事案の類似事象を調査する観点からヒアリングを行ったところ、日本国内で免税店を運営する E 社に対し、売れ残った場合には、返品することを協議することを約して、大量に納品したことが過去にあったことが判明した。

そこで、当委員会は、E 社と MTG の関係者の双方に対してヒアリングを実施すると共に、双方から資料提供を受けて調査した。

(2) 調査により判明した事実

E 社は、自社が運営する複数の免税店を拠点として主にインバウンドの旅行客を対象とした小売りを行っており、旅行客の動向次第では実際に商品が必要になる可能性があったことや MTG の役職員との縁故があったこと等から、MTG の営業担当者は、たびたび同社に対し、MTG における月次の売上が足りない際には、本来であれば実際に必要が生じた段階で発注すれば足りる商品の前倒しでの納品や発注量の上乗せを要望し、応じてもらってい

た。2017年10月から12月に掛けて、MTGからE社に対し、直近3か月分の約4倍にあたる、合計約4億円の商品の販売がなされているが、これもMTGの営業担当者からの要望を受けてなされたものである。

MTGの営業担当者は、2018年5月にも、E社に同じように商品の前倒しでの納品を要望した。しかし、この時点では、インバウンドの旅行客による消費も下降しており、E社においては、既にそれ以前に仕入れた在庫が溜まっている状況だったため、E社としては、新たな仕入れは不要であると購入を断っていた。それでもMTGの営業担当者から強い要望があったため、E社は、購入の条件として、将来的に商品の返品や交換を約束するよう求めた。交渉の結果、MTGは、不良在庫の一部交換を引き受けると共に、将来的に商品が売れ残った場合には返品を協議する旨約して、約1億円相当の商品を販売した。なお、代金に関しては納品前に支払がなされている。

その後、商品が実際に販売できなかったため、返品の協議がなされ、両者は、2018年12月、4,500万円相当の商品を返品することに合意した。MTGは、会計上、一定程度の返品の可能性を認識し、2019年9月期第1四半期において返品調整引当金を計上した。

しかし、その後もMTGがE社に対し販売奨励金を支払うことにするなどして、E社における商品の販売が継続されており、未だ返品は実行されていない。

上記に対して、E社は、2018年5月の商品販売時点で、口頭で将来の返品約束があったと主張しているが、MTG側の担当者はあくまで将来返品が必要な状況が生じた場合に「協議する」ことを約束したに留まり、明確に返品を受入を約束したわけではないと述べている。ReFaなどMTG商品の特性やブランドを重視するMTGのビジネスの性質に鑑みると、一定程度の潜在的な返品や交換のリスクを販売先とともに認識しながら営業交渉を行っていると考えられ、E社におけるこのような交渉は決して異例とは言い切れない。他方、当委員会は、現時点までに、2018年5月の商品販売時点で明確に返品の合意が成立したと認めるに足りる証拠は入手しておらず、返品の合意は2018年12月時点で初めて成立したものと解するのが相当と判断した。

そこで、後に返品の合意が成立したことをもって、2018年5月に計上された売上を取り消すべきか問題となるも、越境EC事案と異なり、本件においては、市況次第では買主が顧客に対して商品を販売できる状況にあり、E社は自身が運営する免税店での販売を実際に行っていたこと、そのために、E社はツアー客やガイドを自店舗に誘導すべく主体的に営業活動を行っていた等からすると、商品の所有に伴う重要なリスクや経済価値は、2018年5月の商品販売時点で、現実にE社に移転したと解される。

したがって、当委員会は、本件は、越境EC事案とは異なり、売上計上を取消すべき取引には当たらないと判断した。

4 香港事案の企図と断念について

(1) 松下社長の個人資金を利用した売上計上促進の企図について

なお、当委員会が本件調査を行う過程において、松下社長自身が、自ら調達した資金を用いてMTGの商品の売上を促進しようと検討したが、結局断念した経緯があることが判明

したので、一言する。

(2) 松下社長の行おうとした計画の内容

前述のとおり、2019年2月頃には、2019年9月期第2四半期の売上高、利益とも必達MPには大きく及ばない見込みとなった。そのため、松下社長とH常務は、MTG商品を販売して売上をあげることが可能な新たな販売先が見いだせないかを検討していた。

そのなかで、MTGが宣伝広告に起用した有名人との間で窓口の役割を果たした人物が関与する会社が香港でビジネスを展開していることから、H常務は、この会社に対してMTGから商品を購入して欲しいと持ちかけた。相手方は資金をすぐには用意できないとの回答であったので、松下社長は、自身の個人の納税資金等を調達するために2018年中に開設してあった銀行の借入枠を利用して、松下社長個人が同銀行から資金を調達し、この相手方が新たに設立する会社に（融資等何らかの形で）資金を供与し、この資金を以ってこの新会社がMTGから商品を購入し、これによりMTGにおいて、2月中に売上を計上することを企図した。その対象商品として、ReFaやSIXPADなど総計35億円弱に及ぶ規模の商品をリストアップした表が、MTG内で松下社長の意を受けてこの件の検討を命じられたIJ経営企画課長によって作成されている。ただ、この新会社は設立前であったが、設立した後について具体的な商品の販売計画があったわけではなく、またこの会社から第三者への販売に関する商談が進められていた形跡も窺えない。

しかし、松下社長としては、何としても2月内には、MTGに売り上げを計上したいと考えて、この計画を検討し、銀行にも融資枠からの借入について相談していた。したがって、松下社長は、必達MPと開示数値を追い、これに迫るために、2月末までに何とか売上を計上したいとの意図を持ち、自己資金を購入資金として用立ててまで、商談を進めようとしたものとみることができる（以下「香港事案」という）。

(3) 計画の断念

しかしながら、社長からの指示を受けてこの件の検討に携わることとなったIJ経営企画課長は、2019年2月14日頃、社長個人の資金を利用して会社の売上計上を図ることはコンプライアンス上問題であると考え、また会計監査人であるトーマツに相談し難いようなことは進めるべきではないと考えて、松下社長にこの案件を思いとどまるように進言した。

同人は、松下社長に対して、この件が発覚した際には決算修正のリスクがあるし、この件は、遂行しない方が短期的には大変でも長期的にはMTGの成長につながると述べて、松下社長を説得した。同人は、H常務に対してもそのように進言し、H常務からも松下社長と話した際にそう説得するよう求め、H常務も、この頃同様に松下社長を説得した。また、前記の商談先の相手方の人物からも、社長個人の資金を提供して社長が個人的なリスクを負うことは好ましくないとの意見が示された。

そして、IJ経営企画課長は、他の上場会社において、社長個人の資金を用いて売上計上したことが問題視され、決算の修正に至った事案の適時開示を見つけたので、そのことを

松下社長に伝えて、重ねて翻意を促した。

そのため、松下社長は、2019年2月18日頃、香港事案の遂行を断念し、翌2月19日に開催されたMTG取締役会において、それまで開示してきた決算見込みの修正に向けた検討に舵を切った。

(4) 松下社長の動機

松下社長がこのような計画を企図するに至った動機は、自身が育んだ会社において、目標とした売上に到達しないのであれば、社長の責任として、自身の個人の資金を会社のために使うことは悪いことではない、むしろ会社のために社長は役に立たなければならない、という意識であったという。

当委員会の調査に現れた事実のなかにも、2019年1月に名古屋のホテルで実施した役員合宿に要したホテルの費用や役員らの宿泊費等を、名古屋本社で実施すれば費用はかからないのに社長の意向からホテルを使用したのだからと言って、その費用を社長が個人で負担したり、2018年8月に名古屋ドームで盛大な感謝祭の式典を開き、そこに社長の希望で有名歌手を呼んでコンサートを開催した費用について、会社の負担は一部分とし、コンサート費用などを社長自身の個人負担とするなどの経緯が見られる。

また、頑張ってきた役員に報いようとして、社長が役員らに臨時ボーナスを支払うことを発案し、社長発意のサプライズプレゼントとして、社長が個人で負担した資金から役員らに突然ボーナスが支払われたこともある（これについては、税法上問題があるため、後日正規に会社からのボーナスとして支給し直され、各役員からは社長に返済がされた）。

このように、松下社長には、会社のために、あるいは役員や従業員のために、自身の費用を投下しようとしてきた例がみられる。このような点は、松下社長において、公私の区別というより、私を公のために使うことはむしろ良いことだという考えに立っていた様子が見受けられる。

(5) 松下社長の意識

しかしながら、このようなことは、上場会社の社長として厳密に区別すべき公私の区分を曖昧にするものである。遺憾ながら松下社長においては、このようなコンプライアンスに関する意識が低く、自身の行動をコンプライアンスの観点から観察し、規制する感度が低かったものと言わざるを得ない。会社の取締役として、とりわけ上場会社の社長としては、公私の区別は厳然とつけなければならない。

まして、商品の販売先においてその先の具体的な販売計画も立っていないのに、自身の資金をその販売先に迂回するとみられても仕方がない方法により提供して、これをもってMTGに売上を計上しようとするなどということは、理解しがたい発想である。自身の資金を使ってまで売上を計上しようすることは、商品販売活動として自然なこととは言えない。そのような発想が評価されると考えることはできず、それは、コンプライアンスに対する意識と、会計に対する認識、これらについての常識的な判断をする感度が余りに低かったと言わざるを得ない。

(6) 同種事案の調査について

当委員会は、香港事案の発見を受けて、松下社長が、ほかに何らかの形で、自身の資産や資金を用いて、会社の売上を恣意的に作出した事例がないかについて調査した。

当委員会は、松下社長が、MTG 上場により株式の売却代金を取得して以降現時点までの期間について、松下社長の個人の資金の入金額と、その出金の使途について調査し、その回答を得た。そこでは、松下社長の得た資金の支出先を資金使途別に整理して説明を受けたが、それによれば、松下社長の個人資金が MTG に対して商品買受代金として支出されるとか、あるいはいったん外部に流出したうえでそこから MTG に商品買受代金として迂回したと疑わせるような形跡はなく、個人の資金が MTG の売上計上に利用されているとは伺われなかった。

(7) まとめ

以上のとおり、香港事案は周りの説得により断念されて実現することなく終わり、また、その他に社長個人の資金から MTG の売上に繋がる支出がされている形跡は、調査した限り発見するには至らなかった。

しかし、そのようなことを発想することは、松下社長のコンプライアンス意識の低さ、会計処理に関する基礎的理解の低さを窺わせる事実と言える。

本件疑義事案が発生するに至った背後にある原因のひとつとして、松下社長から会社全体に対して、コンプライアンス重視に向けた具体的指示や発言がされず、また、そのような意識が浸透するような措置や、全社の管理体制の整備に向けた施策が図られてこなかったことが指摘でき、また会計基準への準拠性を重視することの大切さについてのメッセージも発せられてこなかったことが指摘できる。そのことは、本件各事案の背景や原因として後述するとおりであるが、上記香港事案を発想したところにも、そのようなコンプライアンス意識の低さという松下社長のこれまでの姿勢が、共通の背景として存しているといえる。

第4章 本件疑義取引等による連結財務諸表への影響

第1 必要となる会計処理の修正

1 連結財務諸表の遡及修正

過去の財務諸表に重要な誤謬があった場合、企業会計基準第24号「会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準」に従い、過去の誤謬の訂正を財務諸表に反映させること（修正再表示）が求められる。一方、金融商品取引法においては、過去に開示した有価証券報告書等に訂正を必要とするものがあると認められる場合には、訂正報告書を提出しなければならない。上場会社であるMTGは自己の判断で訂正報告書の提出の要否を判断することになるが、本調査報告書においてもこのような開示実務に倣って、過去の連結財務諸表を遡及修正することを想定してその影響額を明示する。

なお、修正を要する取引はいずれも売上取引であるが、関連する項目も含めて遡及修正されたMTGの連結財務諸表を明示することを当委員会の調査の目的としていないため、売上高の修正の結果、関連して修正すべき売上原価、売掛金及び棚卸資産等への影響額の算出は行わない。

また、MTG 上海の為替換算においては、MTG が実際に決算で使用した四半期累計期間の人民元平均レートを使用して円貨に換算している。

2 個々の取引に係る会計処理の修正額

(1) C社取引（2018年9月～12月）

MTGが2018年9月から同年12月にかけてC社へ納品時に一括計上した売上高（一括売上認識）は、その取引の実質から納品時点では日本基準における収益の実現（認識）が認められず、委託販売に類似した取引として会計処理されることになる（消化売上認識）。したがって、MTGが計上した売上高は取り消されるとともに、C社が商品を販売した時点でMTGはその販売された商品に対応する売上高を計上することになる。

各四半期における売上高の修正額は、次のとおりである。

（単位：百万円）

(23期) 2018年9月期	第4四半期会計期間 (2018年7月1日 ～2018年9月30日)
売上高（修正前）	1,149
売上高取消額	▲1,149
売上高計上額	0
売上高（修正後）	0

(単位：百万円)

(24期) 2019年9月期	第1四半期会計期間 (2018年10月1日 ～2018年12月31日)	第2四半期会計期間 (2019年1月1日 ～2019年3月31日)
売上高(修正前)	3,079	0
売上高取消額	▲3,079	0
売上高計上額	0	55
売上高(修正後)	0	55

(2) A社取引(2019年1月)

MTGが2019年1月にA社へ納品時に一括計上した売上高(一括売上認識)は、三者間契約未成立の下、A社が当初から支払期限の到来時に代金を支払う意図はなかったと考えられるため、IFRSにおける収益認識の会計基準であるIFRS15号に従えば、「契約の識別」がなされず売上高を計上することができない。したがって、MTGが計上した売上高は取り消されることとなる。

各四半期における売上高の修正額は、次のとおりである。

(単位：百万円)

(24期) 2019年9月期	第1四半期会計期間 (2018年10月1日 ～2018年12月31日)	第2四半期会計期間 (2019年1月1日 ～2019年3月31日)
売上高(修正前)	0	1,171
売上高取消額	0	▲1,171
売上高計上額	0	0
売上高(修正後)	0	0

(3) B社取引(2019年3月)

MTGが2019年3月にB社へ納品時に一括計上した売上高(一括売上認識)は、IFRS15号に従えば商品に対する支配がB社に移転したと評価できず、委託販売に類似した取引として会計処理されることになる(消化売上認識)。したがって、MTGが計上した売上高は取り消されるとともに、B社が商品を販売した時点でMTGはその販売された商品に対応する売上高を計上することになる。

各四半期における売上高の修正額は、次のとおりである。

(単位：百万円)

(24期) 2019年9月期	第1四半期会計期間 (2018年10月1日 ～2018年12月31日)	第2四半期会計期間 (2019年1月1日 ～2019年3月31日)
売上高(修正前)	0	1,089
売上高取消額	0	▲1,089
売上高計上額	0	0
売上高(修正後)	0	0

第2 連結財務諸表への影響

1 四半期会計期間の連結売上高への影響額

2018年9月期第4四半期、2019年9月期第1四半期及び第2四半期の各四半期会計期間の連結売上高への影響額は、次のとおりである。

(単位：百万円)

(23期) 2018年9月期	第4四半期会計期間 (2018年7月1日 ～2018年9月30日)
連結売上高(修正前)	16,966
売上高取消額	▲1,149
売上高計上額	0
連結売上高(修正後)	15,817

(単位：百万円)

(24期) 2019年9月期	第1四半期会計期間 (2018年10月1日 ～2018年12月31日)	第2四半期会計期間 (2019年1月1日 ～2019年3月31日)
連結売上高(修正前)	14,006	10,684
売上高取消額	▲3,079	▲2,260
売上高計上額	0	55
連結売上高(修正後)	10,927	8,479

2 四半期累計期間の連結売上高への影響額

2018年9月期通期、2019年9月期第1四半期及び第2四半期累計期間の連結売上高への影響額は、次のとおりである。

(単位：百万円)

(23期) 2018年9月期	通期 (2017年10月1日 ～2018年9月30日)
連結売上高(修正前)	60,465
売上高取消額	▲1,149
売上高計上額	0
連結売上高(修正後)	59,316

(単位：百万円)

(24期) 2019年9月期	第1四半期累計期間 (2018年10月1日 ～2018年12月31日)	第2四半期累計期間 (2018年10月1日 ～2019年3月31日)
連結売上高(修正前)	14,006	24,690
売上高取消額	▲3,079	▲5,339
売上高計上額	0	55
連結売上高(修正後)	10,927	19,406

3 売上高の修正に伴う他の連結財務諸表への影響

売上高の修正に伴う売上原価、売掛金及び棚卸資産の修正額は対象外とすることは上述のとおりだが、その他の派生的な修正項目として以下のようなものが考えられる。

(棚卸資産評価損)

売上高の修正に伴い棚卸資産も修正される結果、棚卸資産の回転期間に影響を与えるため、棚卸資産評価損が修正される可能性がある。

(貸倒引当金)

売上高の修正に伴い売掛金も修正される結果、貸倒実績率の計算に影響を与えるため、貸倒引当金が修正される可能性がある。

(返品調整引当金)

売上高が修正される結果、返品調整引当金の計算要素に影響を与えるため、返品調整引当金が修正される可能性がある。

第5章 原因究明及び再発防止策の提言

第1 本件疑義取引等の原因

1 本件疑義取引等と各人の関与

中国 EC サイトを見据えた C 社取引を開始したのは、MTG の No.2 であり、グローバルブランド事業本部長（海外事業全体の最高責任者）で、MTG 上海の董事長でもあった H 常務である。越境 EC 事案における C 社取引については、HI グローバルセールス&マーケティング部長は、C 社に商品を買取ってもらおうべく、C 社の販売先を自ら探そうとし、それがうまくいかない場合に備えて返品に等しい PO を発行させるなどしているところ、この PO の発行等に直接関与しているのは HI グローバルセールス&マーケティング部長のほか、MTG 上海の IM 副総経理であるが、C 社取引を開始したのも、HI グローバルセールス&マーケティング部長が指示を仰いでいたのも、いずれも H 常務である。

また、上海事案の A 社及び B 社との取引と、A 社取引に係る会計監査人への虚偽説明は、IM 副総経理が主導したが、このことが社内で問題として取り上げられ、正されなかったのは、むしろそれを本来諫めなければならない IM 副総経理の上司であった H 常務が積極的に支持・加担したからに他ならない。

H 常務は、前述のとおり、MTG の海外事業全体の最高責任者であり、松下社長と同年輩で MTG の創業期とその後の発展を支えた社内の古参メンバーの 1 人である。2015 年からは MTG の成長の柱（MTG グループ全体の売上高に占める位置は極めて高い）とみなされていた海外事業全体を統括し、松下社長の片腕として絶大な信頼を受け、他方で役職員からは畏敬の念をもってみられていた。H 常務や IM 副総経理は、いずれも、MTG 社内で幹部たる地位にあるところ、取引において納品をなせば、その時点で売上を計上でき、それによる売掛金が後日回収されさえすれば問題はない、という不正確な理解の上に立って、自らが売上計上のメルクマールとなると考えた納品の時期を早めることにより、必達目標とする数値を達成しようとした。

すなわち、A 社との取引について、IM 副総経理は、取引にあたって、A 社の販売先として予定していた B 社については、いまだ社内で必要な稟議の承認も得ておらず、また A 社から B 社への販売に関する契約関係も締結できていなかったため、A 社の販売先は（B 社ではなく）銀行であると自ら会計監査人に虚偽の説明をし、また管理部門をして会計監査人に同様の虚偽説明をさせて、会計監査人が正しく判断する機会を失わせた。そして、H 常務は、この経緯を、IM 副総経理から相談・報告を受けて、知悉し、承認したうえで、それを継続させていた。

管理部門の V 経営推進本部長、HQ 経理部長、HR 経理課長は、かような権限を有する者からの指示を受け、また、売上目標値を堅持する必要がある、目標値の下方修正は容易ではなかったことから、これに加担し、会計監査人に露見しないように画策した。管理部門の者達は、相応の知識及び経験を有し、本件疑義取引に関する経理処理が会計基準に反している可能性や、会計監査人に対する虚偽説明が誤った会計処理を招き、ひいては正しく

ない会計数値が開示されるに至ることは熟知していたはずである。にもかかわらず、前述のとおり、会計監査人に対し、A社の先が銀行であるとの虚偽説明を続けようとしたのは、後述する管理部門の脆弱性のほか、かようにいわば経営トップに近い者からの指示であったという要素が大きかったと思われる（なお、HQ 経理部長については、他の者からの要請を受けて、会計監査人に対する虚偽説明の想定問答集を作成するなどしていた反面、虚偽説明を知って間もない段階からこれを正すべきと考えて、松下社長に報告するとともに進言を試み、上司に対して会計監査人に対して正しいことを説明すべきであると数次にわたって進言し、また、最終的にはH 常務に虚偽説明を翻意させて会計監査人に対して説明させるべく動機付けを与えている）。

2 松下社長の経営姿勢

本件疑義取引等のように、実体の売上よりも高い売上を作出する手法や、上司の意向を付度する企業文化を醸成したのは、他ならぬ松下社長の経営姿勢である。

松下社長はMTGを創業し、自らのアイデアに基づいて同社のヒット商品を次々と世に送り出し、この10年間連続して増収による急成長を遂げて、最終的に同社を上場にまでもっていった立役者である。上場後も創業者かつMTGの株式の過半を有する大株主でありつつ、人を惹きつける人柄で尊敬を集め、自身の経営姿勢や哲学を圧倒的なものとする雰囲気醸し出された。

松下社長を敬愛する社員には、松下社長を喜ばせたい、松下社長に認められたいという思いからか、松下社長の期待に反する内容の報告をためらうところが見受けられ、当委員会の調査に対してそのように発言する幹部従業員は多い。

経営目標は、各事業本部が策定したものを総合して作り上げられるが、そこでは主として前年対比でどの程度成長するかという観点が重視されている。そして、経営会議や役員合宿、取締役会等の場において、松下社長からは、各本部が自ら約束した経営目標は必達すべきものとの言があり、現に経営目標と実際の着地見込みとの間に生ずる差異や数字の変更については松下社長から質問がされ、厳しい目が向けられた。

また、松下社長自身も、上場に際して開示した業績見込みにかかる公表値を重視し、これを下回ったら市場から信頼を失いかねないという重いプレッシャーを受けていた様子が窺われるところ、そのような社長の姿勢や思いは、取締役や執行役員、部長をはじめとする会社幹部を中心として役職員に広く共有され、役職員を縛っていったものとみられる。

松下社長が何とか売上を立てて開示した数値に近づけたいと念願していたことが、前述の香港事案に表れている。すなわち、松下社長は、売上の下落を食い止めるべく、第三者をして香港に会社を設立させ、自らの私財を投じてまで同社にMTGの商品を買い取らせるというスキームを考案することで、MTGの売上を上げようと考えた。私財まで注ぎ込もうとするこのような姿勢について、松下社長自身は、会社のための自己犠牲的な行動と考えていた旨述べているが、この行為が実現していたならば、それは、公私を混同した結果、無理な数値を計上して、その結果として企業の実態を反映しない数値を経営成績として開示し、これにより投資家の目を欺くに至るものである。松下社長が、本件疑義取引等について、部下達の行為を看過しただけでなく、自らかような行為にまで走ろうとしたという

点は、本件疑義取引等に至った関与者を取り巻く環境が生じた一要因をなすものとして、指摘されなければならない。そのような姿勢は、公表値を絶対視し、公表値を堅持したり、少なくとも大きく乖離しないことに腐心するあまり、目先の目標達成のためには手段を選ばず無理な売上計上に走るといった幹部らの行為の素因をなしたものとみられるし、市場への誠実性を正しく理解せず、公表数値を頑なに重視する経営姿勢を日常務ら経営幹部が過度に顧慮し、あるべきところ以上に付度した結果、本件疑義取引等が生じたものと思われる。

3 上場直後の公表数値の未達成は許されないとする全社的風潮

MTG は、1996 年の設立以来、約 10 年前にリコール問題が生じた一時期を除き、第 3、1 で述べたとおり、順調に増収し右肩上がりの急成長を続けたものの、2018 年 9 月期終盤のころよりその成長に鈍化が見え始め、そのような中で、2018 年 7 月に東京証券取引所マザーズ市場への上場を果たした。なお、その売上高構成比は、特定の商品ブランド（2018 年 9 月期の事業年度において ReFa ブランドが 53.0%、SIXPAD ブランドが 24.6%）に、また、海外グループの国・エリア別では中国・韓国（2018 年 9 月期の事業年度において、これら 2 か国に台湾を加えた 3 か国・エリアにおける売上は、海外グループ全体の 95%以上）に偏っていた。ちなみに、日本や韓国における売上も、一大市場であった中国へ持ち込むための中国人バイヤー等による ReFa 等の大量買付けに拠るところが大きかったと思われる、2018 年 9 月期の事業年度時点で、世界全体での ReFa の過半は、最終的に中国国内に持ち込まれていたようである。

ところが、上場した直後、2019 年 1 月の新 EC 法施行を見越した日本国内及び韓国国内での売上は失速し、また、これに先立つ前年からの中国の税関の取締り強化等も相俟って、MTG の商品売上の見込みについて、大きな変化の兆しが意識されるようになった。C 社取引は 2018 年 9 月から開始されているところ、この売上下落の流れを押し止めようとし始めた時期と符合する。

MTG は、前述のとおり、リコール問題が発生して以来、社内での目標値の下方修正をしたことがないとのことであり、2009 年に ReFa を市場に投入して以降 10 年間、売上面において一貫して成長を遂げてきたため、2018 年 9 月期終盤の成長が鈍化しているにも関わらず公表数値の達成に邁進した。

また上場直後のこの時期、発表した公表数値を達成して市場の信頼を維持しようと意識していた社内には、簡単に下方修正できないとの雰囲気は漂っていた。

それでも外部環境の変化には抗いかねる中、2019 年 9 月期に入った後、公表数値に比して売上が相当程度落ち込んだため、数百億円規模の売上の下方修正の公表が避けがたいものと感じられる状況下、C 社取引に代わって何とか売上の失速を食い止めようとして、2019 年 1 月及び 3 月に、上海事案の事実が生じた（結果的には、それだけでは十分にカバーできず、MTG は、2019 年 3 月末に、売上高につき、200 億円弱の下方修正を余儀なくされた）。

すなわち、上場直後の公表数値の未達成は許されないとする全社的風潮が、今般の不適切会計を助長することになったと思われる。

4 全グループ内で唯一希望の星であった中国への過剰な期待と多額の売上設定・達成へのプレッシャー

MTG の事業成績は、前述のとおり、中国に大きな比重があった。MTG の商品は一般消費者が使用する商品であるため、人口世界一の中国に大きな比重が置かれるのは理解しうるが、その反面、中国の市場動向の影響を大きく受けることになる。

しかし、それでもなお、MTG においては、人口の多い中国はまだまだ売上増が見込める世界でほぼ唯一の魅力的な市場とみなされており、実際に、日本や韓国における売上が失速した2018年9月期の事業年度終盤以降も、中国のみが比較的高い売上高を堅持していた。その結果、グループ全体の売上維持のためにも、MTG グループ成長の象徴でもあり、最後の砦として期待された中国に大きな期待が寄せられていった。H 常務は、その兄貴分的な性格も相俟って、他部署等の公表数値に比しての売上数値の落込みをカバーすべく、中国について、現場が無理な売上目標と考える水準にまで高い売上目標値を設定し、自らの部署を追い込んでいった。

この様子は、例えば、2019年2月9日のIM副総経理からMTGのIL顧問に対するメールにおいて

「知らないところで事前のヒアリングもなくこのように数字が決まっていきます。> 前年実績：60億円> 今期必達：100億円> 今回共有：150億円」

「目の大きな数字を作る。 という印象でしか見てません。」

と記載され、また同日のIM副総経理からIN副総経理に対するメールにおいて、

「これをやり切ったら上期70億円です。下期に80億円が待っています。通常の事をやっていたらできません。よって普通でない案を考えなければなりません。」

と記載されていることからしても、当時、中国の取引について、高い目標数値が独り歩きし、そのためにIM副総経理らが無理をしていたことが窺える。

このような中で、本件疑義取引が次々と行われた。

すなわち、全グループ内でこの当時唯一希望の星であった中国への過度の期待と多額の売上設定・達成へのプレッシャーが、本件疑義取引の一因であった。

5 上司の意向に逆らえない又は上司の意向を忖度してしまう企業風土

前述のとおり、C社取引においてPOの発行を指示したのはHIグローバルセールス&マーケティング部長らであり、上海事案を画策したのはIM副総経理であるが、その両名とも、上司であり、MTG海外グループの最高責任者であったH常務から具体的な指示を受けたり、相談をしながら、上記業務を行った。彼らには、H常務からの意向を受けて、本来あるべき姿勢を逸脱したような言動も垣間見られる。例えば、2019年3月23日のIM副総経理からH常務に対するメールにおいて、

「他の案で稼げる手段を月曜にすり合わせてできるだけ近づけます。多少の無茶は目をつぶってください。」

という記載があり、かような記載からすれば、IM副総経理が、H常務のために相当無理な

売上計上を画策していたことが窺い知れる。

また、このような企業風土を醸成・助長したそのおおもとは、他ならぬ松下社長であったことは、前述のとおりである。

6 適切な会計処理を行うための仕組みの脆弱性

本件疑義取引はいずれも商品販売取引に係る収益認識時期が不適切であったというものである。適切な会計処理は、企業経営の基本中の基本であり、特に上場した以上、その処理の過ちは、不特定多数の投資家の正しい判断を歪めることとなり、決して許されない。

収益認識に関する会計基準については、世界的に包括的な会計基準が検討され、2014年5月にIFRS15号が公表されたことを皮切りに、我が国においても2015年3月から検討がなされ、2018年3月に新しい収益認識基準が公表されたところである。したがって、ここ数年、会計業界では収益認識に係る論点を整理することがトピックスとなっており、MTGにおいても海外子会社についてはIFRSが適用されることから、一定の関心はあったものと推察される。

IFRS15号等では、顧客が当該資産に対する支配を獲得した時に収益を認識するという考えに立っており、この支配の移転に係る認識は、契約内容によって異なる場合も多く、単に商品を納品し、代金回収の見込みがあれば収益を認識できるとは限らない。

その点、本社経理部においてもそのようなリスクは認識していたものと考えられるが、本件疑義取引において各取引に関与したMTG上海の役員やグローバルブランド事業本部の役員は、納品時の一括売上認識についてMTG経理部や会計監査人との議論に発展することを回避するために、不都合な情報となるであろう取引の内容や契約条件について適時・適切に情報共有を行っていなかったケースがみられた。そのため、MTG経理部は当該状況を正しく認識することができずに今回の不適切な会計処理に至ったものとみられる。

なお、本件疑義取引の共通する特徴の一つとして、他の販売取引に比して明らかに多額な売上が計上されていることが挙げられる。したがって、前述のとおりMTG経理部に正しい会計処理を検討するために必要な取引の概要や契約条件等の情報共有がなされていなかったものの、少なくとも月次経営分析の過程でその異常な取引の存在を認識することはできたものとみられる。その際に、当該異常な取引に係る収益認識について議論が生じ得ることをMTG経理部が認識できなかった点について、収益認識会計基準が厳格化・複雑化する環境下で自社のビジネスがどのような影響を受けるかについての感度は必ずしも十分ではなかったものと思われる。事業部門の役員の下で統制が機能しない状況下において、第2線¹²である本社管理部門は子会社を含むグループ内において収益認識に係るリスクについて発見的統制をも機能させる必要があったが、そのような機能が十分には発揮されな

¹² 事業部門（第1線）、法務・財務等の専門性を備えつつ、事業部門の支援と監視を担当する管理部門（第2線）、第1線・第2線の有効性に対する監査を担当する内部監査部門（第3線）から構成される「3線ディフェンス」の考え方は、グローバルスタンダードとしても確立された、内部統制システムの構築・運用のための実効的な手段と考えられる（「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針（グループガイドライン）」 2019年6月28日策定 経済産業省77頁）。

った。

7 本社管理部門の機能の軽視

MTG グループでは、従来、日本国内外を問わず、一定の与信リスクが発生する取引やひな形以外の特殊な契約書による取引の開始の決裁については、MTG の経営推進本部の事業管理部を通すことになっていた。しかし、今回の本件疑義取引は何れも本来必要となる事業管理部を通じた決裁プロセスを経ることはなく、本件疑義取引以外の取引についてもプロセスを逸脱しているケースが多く見受けられた。

前述の通り、MTG の社内決裁システムであるコラボフローにおいては、多数の承認を得る必要があり、職員の間でも煩雑かつ非効率との声が見られるところである。しかしながら、これらのプロセスからの逸脱が取引概要や契約内容の適時・適切な把握を阻害していたことは言うまでもない。

これらが放置された要因としては、H 常務を中心として、社内承認手続よりも売上計上を優先することを容認してきたことが考えられる。

実際に海外子会社において、本社承認前や契約締結前に取引を開始したことが発覚した際に、グローバルブランド事業本部内でも問題になったが、結局、始末書の提出について議論されたもののうやむやに終わった経緯があり、社内手続を軽視する傾向が見られた。

また、海外グループの取引の迅速化を望む H 常務らが、事業管理部による一元管理を嫌って、2018 年から 2019 年にかけて、海外グループの決裁権限等を自らが責任者となっているグローバルブランド事業本部内に移管しようと画策していたことも、本社管理部門による統制を軽視していたことを裏付けるものと言える。

これらの状況は、前述の MTG 経理部に取引概要や契約条件を適時・適切に情報共有しなかったことと同じものと言える。

また、A 社取引においては、収益認識に係る重大なリスク要因として検討すべき「A 社を経由した B 社への迂回取引である事実」が MTG 経理部の知るところとなっても、事業部門の役員が影響を及ぼしたことにより、MTG 経理部による会計監査人との協議と本件疑義取引の是正に至らなかった。

このような経理部や事業管理部などの本社管理部門はいわゆる「第 2 線」として「第 1 線」による統制が機能しなかった場合の防御ラインとなるべきものであるが、これらは軽視または無効化され、十分に機能することはなかった。

8 コンプライアンス機能の不十分性

コンプライアンスについては、社長直轄のコンプライアンス委員会が常設機関として設置されており、半年に 1 回、報告を行う形で開催されていた。また、国内外の従業員にコンプライアンスブックが配布され、定期的にアンケートによって、コンプライアンスに関する意識調査等も行っていた。

しかしながら、コンプライアンス委員会は、年に 2 回定期開催されるのみで、緊急時の対応機関として迅速に対応できるかについて疑問がある。また、コンプライアンス委員会

のメンバーは外部の者が少数加わっていたとはいえ、ほぼ社内のメンバーで構成され、そういう意味で外部からの牽制機能があまり働いていない。委員長である松下社長からは、一部の役職員に対して何か問題があれば遠慮なく言ってほしいという呼びかけがなされていたものの、全役職員に宛ててコンプライアンスに関する具体的な情報発信がなされたことはなかった。加えて、コンプライアンスブックも従業員にどの程度理解されていたかは定かではない。例えば、2019年9月期の事業年度のアンケート中の「自身の業務に関連する規程について知っていますか？」という質問に対し、国内従業員のうち、知っていると回答した者はわずか23%に過ぎない。会計上の知識・不正抑止のための教育等が事業部門に対して十分に行われていなかったものとみられる。

9 内部通報制度の周知不徹底

MTGでは、内部通報に関して、MTGの国内外の従業員から通報を受け付ける制度が存在し、実際に、従業員等からは年に10数件程度の通報が寄せられていた。ただ、MTGの内部通報規程には、通報対象事実として、法令違反行為、不正行為、不適切な行為等が定められているものの、その具体例は記載されておらず、本件疑義取引がその対象となっていることを想起できた者はほとんどいなかった可能性がある。また、2019年9月期の事業年度のアンケートによれば、国内従業員で内部通報規程が整備されていることを知っている者は70%に止まり、さらにそのうち、利用方法を知っている者は47%に過ぎない。海外従業員に至っては、内部通報規程が整備されていることを知っている者が43%に過ぎない。

したがって、MTGでは、本件で問題とされるような取引について、不審を感じても通報できる体制が整っていなかったといえることができる。

10 内部監査部門の機能・関与の状況

ヒアリングによれば、内部監査部門は、監査等委員会の補助的機能を主に担っており、また、これまで年に1度内部監査を行っていたようであるが、その内容は人間関係のトラブル等の有無を主眼としたヒアリングベースのものであった。そこで、新しい担当室長が、2019年3月1日にMTGに入社して以来、チェックリストを作成した上での資料ベースでの監査体制へ移行している最中であった。

なお、特に海外を担当しているグローバルブランド事業本部については、売上や人的体制の拡大に管理体制が追い付いていない様子であったことから、新しい担当室長らも、内部監査も含めたその管理体制の構築が喫緊の課題であったと認識していた模様である。

かように内部監査部門もまだ十分には機能していない状況であった。

第2 再発防止策の提言

1 本件疑義取引等に組織的に加担した役職員の適正な処罰

企業において、不適切な行動が認められた場合、これに直接加担した役職員について、

その役職、関与の程度、行為の悪質性、情状等を総合的に勘案し、適正かつ公正な社内処分等を行うのが、原因の除去の第一歩であるとともに、それを見守る従業員やMTGのステークホルダーへのけじめに繋がる。かようにしてはじめて、企業は自浄作用を発揮したといえ、市場からの信頼を回復し得る。

最終的に、どのような社内処分を行うかは、MTG内において自ら判断すべきであるが、上記各事情を総合勘案して、誰が見ても納得のいく然るべき処分等がなされるべきである。

2 経営陣の反省と意識改革

適切な会計処理及びその開示は、企業の実体・健全性等を最も端的に表すもので、だからこそ、そこに不適切な作為が入ってはならず、経営の専門家である経営陣は、自らがそのような行為を行うことはあってはならないし、そのようなことが生じぬように、部下達を普段から厳しく指導しなければならない。

しかしながら、前述のとおり、本件疑義取引等には、経営陣幹部の一部も直接関与している。また、不適切な会計について、経営トップによる多大な影響や、経営の中核を占める者らに、それを助長こそすれ、少なくともこれを問題として重視していないのではないかと役員から疑われうる姿勢があったことは否めない。

今後に向けて、まずは経営陣が猛省するとともに、売上・利益の追求だけに走らずに、健全な企業経営に向けた意識改革を行い、後記5で述べる適切な会計処理をはじめとした知識の涵養に力点を置くべきであるし、後述のコンプライアンスに関する知識と理解を深める必要がある。

3 過度な売上必達に拘らない実力に見合った目標値の策定・修正

MTGにとって不運だったのは、新EC法施行等による予想外の環境変化に基づいて、同社の主力商品であったReFa等の売上が失速したことである。ただ、会計数値は企業の実体を顕著に表すもので、投資家にとって最重要な指標であることから、その判断を誤らせないようにする必要があり、もし悪くなった場合でも、それを取り繕うべきではない。

したがって、環境変化等が生じた場合に、もちろんそれに即応する企業努力を行うことも重要であるが、同時に、公表数値等に拘らず、適時、その時点における実力に見合った目標数値の策定と修正等を行い、市場に真の姿を伝えるようにしなければならない。

4 企業風土の改革

松下社長は、MTGフィロソフィ（企業哲学）を作成し、人間関係を重視した経営を行っている。このMTGフィロソフィは会社活動の随所で引用され、各部署で毎朝唱和されるなどを通じて、MTGに浸透し企業経営の基礎となっている。また松下社長自身もこの企業哲学を率先して体現しており、松下社長に粗暴な言動はほとんど認められず、部下達から信頼され、慕われている。転職してきた者達のヒアリングにおいても、転職前の企業に比べて、MTGに活気があり、働き甲斐がある会社だと言う意見が少なくない。

しかしながら、前述のとおり、注目を集めて上場した前後のタイミングで業績の変調が見られ、公表した目標値を下回ることにはできないとの過度のプレッシャーの中、松下社長ら企業幹部が、売上の堅持に拘り、その下方修正を容易には許さない姿勢を見せた。これを受けて、松下社長らを尊敬し、盛り立てようとする部下達は、MTG のため、松下社長のため、必死になって売上の確保に邁進し、最終的には、不適切な売上の計上を画策し、牽制すべき管理部門がこれを見逃す、あるいは助長するような誤った結果が導かれてしまった。

これら一連の流れは、アメリカの社会心理学者であるストーナーが発見した「リスクシフト（集団極性化）」の現象に一致する。リスクシフトとは、普段個人としては穏健で比較的節度を守って行動できる人が、組織が高度の危機・プレッシャーにさらされた時に、自己を絶対的リーダーに顕示しようとして大胆で危険な行動を取り、その行動に反対する者を排除し、組織全体が誤った結論への同調に向かう現象をいう。リスクシフト現象を引き起こす要素としては、「高度の危機・プレッシャーの存在」「絶対的リーダーの存在」「専門家を遠ざけた閉鎖的環境」そして「同調圧力のある企業風土」などが挙げられる。

前述のとおり、松下社長はこれまで、MTG フィロソフィを土台とするシステムを築いて真摯に経営にあたってきた。しかしながら、MTG がこれまで経験したことがなかったような危機に直面した際、リスクシフト現象を起こしたものと認められる。会社は今後も外部環境変化に伴う不測の危機からは逃れられないものであり、危機に備えて企業風土の改革が求められる。

企業風土改革にあたっては、第一にトップマネジメントを含めた経営層が、多様な意見や立場を尊重し肯定的態度を取るように努めること（コミュニケーションの在り方や人事・報酬システムにおいてもその態度を貫くこと）、第二に日常的に専門家へ相談しオープンに議論し、危機時は特にそのことを重視すること、第三にトップマネジメントを含めた経営層が一貫性を過度に追求せず、環境変化に伴う柔軟な姿勢を持つことが求められる。

5 適切な会計処理を行うための仕組みの強化

複雑化した各取引先との契約に対して収益認識に係る適切な会計処理を行うためには、適時・適切に取引概要と契約条件を社内で共有し、慎重な検討を行う体制を整備・運用することが求められる。グループの役職員がこれらの会計基準の内容を詳細に理解するには高度の専門性が求められることもあるので、適時・適切に会計処理の判断に必要な情報をMTG 経理部に収集できるような仕組みが必要である。MTG においてもグループ内での契約の特殊条項の棚卸といった施策は始まっていたが、それでも情報収集は十分ではなく本件疑義取引に繋がってしまったことから、収集する情報が十分となるよう改善するとともに、今回の反省を踏まえ、その趣旨と重要性についてグループの役職員に理解させる必要がある。

また、仮に事業部門や子会社において適切な情報共有が何らかの理由によりなされなかったとしても、重要な影響を及ぼすであろう大口取引については、これをプロアクティブに発見し、収益認識に係る情報の収集と慎重な検討を行えるようなモニタリング体制を整備・運用することが求められる。

6 第2線（本社管理部門）の機能に対する認識の改善と独立性確保・機能強化

本件疑義取引においては、経理部や事業管理部等の本社管理部門による統制に対して事業部門がビジネスのスピードを優先させるあまりにこれを軽視し、またオーバーライドしたことが大きな要因となっている。

これら本社管理部門は、企業のビジネスリスクに適切に対応するために様々な統制を整備・運用しており、これを逸脱すると本件のように企業に重大な影響を与えかねないために存在しているものであるが、本件では、その趣旨は理解されることなく、目先の売上計上を優先し、必要な検討を回避することがなされた。

適切な会計処理がなされないことは、企業のマーケットからの信頼を失うことに繋がり、上場の維持にも影響を及ぼしかねない重大なリスクである。そのために本社管理部門が慎重な検討を行い、リスクに適切に対処していることを経営陣は改めて再認識するとともに、グループの全ての役職員に対して本社管理部門による統制の重要性を理解させ、改めて3線ディフェンスでいわれる第2線（管理部門）の実効的な機能発揮のため、第1線（事業部門）からの実質的な独立性の確保と子会社を含めたグループ全体での機能強化を図っていく必要がある。

また、これは適切な会計処理にとどまらず、与信管理をはじめ様々なリスクに対応するために承認手続等が定められている。それらを逸脱しても売上計上を優先するという意識が事業部門内に存在していたことは大いに改善されなければならない。

一方、これらの統制を円滑に機能させるためには、効率的かつ効果的なものであることが望まれる。MTGの社内決裁システムについては、改善を望む声が多く聞こえるところであり、前述の本社管理部門による統制の実効性を高めるために、これらの声にも耳を傾け、より効率的・効果的なものに改善していくことが望まれる。

7 コンプライアンス体制の見直し・強化

MTGでは、前述のとおり、コンプライアンス委員会が設置されていたものの、十分な機能を発揮していたとはいえず、このことも本件疑義取引等を牽制できなかった要因の1つである。例えば、コンプライアンス委員会に、さらに多くの外部の専門家・有識者を入れるなど陣容を充実して客観性・専門性を高めるとか、そこに一定の権限を与えて、一定の行為については取締役会の判断に先立って委員会に諮問しその意見を問うとするとか、一定の事項については、常にこのような委員会に情報が届けられ、そのチェック機能が働くようにするといったことなども考え得る。

また、経営トップは、自らの言葉でコンプライアンス経営に関する具体的な指示を発し、コミットメントをすることが望まれる。この点、日本取引所自主規制法人「上場会社における不祥事予防のプリンシパル」では、「原則2」として、「経営陣は、コンプライアンスにコミットし、その旨を継続的に発信し、コンプライアンス違反を誘発させないように事業実態に即した経営目標の設定や業務遂行を行う。」と規定している。

また、内部通報に係る民間事業者向けガイドラインにおいては、経営トップの責務として、「利益追求と企業倫理が衝突した場合には企業倫理を優先するべきこと」が明記された。

MTG としても、経営トップ自らが、自らの具体的な言葉で、「利益よりもコンプライアンス重視」と繰り返し明言し、それを浸透させることが重要である。そして、役職員全体に、コンプライアンス経営の重要性を理解させる仕組みを作るとともに、ルールに違反した行為が発見された場合には、違反をした者について適切な処分を行うことが望まれる。

8 内部通報窓口の体制強化及び運用改善

MTG では、内部通報について、一定の体制を有し、運用もなされていた。

しかし、本件では、A 社との取引に関する虚偽説明について疑問を呈する者が、自身の松下社長に対する報告によっては、虚偽説明の事実及びその問題点を松下社長に明確に認識させることができないという状況に直面してもなお、内部通報を行うには至っていないという事情も存する。そのため、まずは、内部通報に関してあらためて社内に周知するとともに、その際には、本件のような会計上の不適切な行為や虚偽説明も通報対象となることを意識させるように例示等しておくことが考えられる。

また、本件のように、経営トップに近い者が関与している場合、通報者は通報を躊躇しかねない。そこで、通報先として、社外役員や外部者を介在させるなど、経営不正にも対応できる体制を構築することが考えられる。また、通報者の保護など、さらに通報をしやすくするための配慮を充実することなども検討に値する。

この点に関しては、コーポレートガバナンスコードの補充原則 2-5①では、「上場会社は、内部通報に係る体制整備の一環として、経営陣から独立した窓口の設置（例えば、社外取締役と監査役による合議体を窓口とする等）を行うべきであり、また、情報提供者の秘匿と不利益取扱の禁止に関する規律を整備すべきである。」と規定されているところである。

9 内部監査部門の体制強化

不祥事予防の要諦とされる内部統制において、内部監査の役割は、内部通報と並んで、その中枢を占める。内部統制においては、企業で二度と不祥事を起こさないためにはどうすればよいか等という各種のリスクに見合った実質的観点からの検証が求められる。

MTG では、最近に至って内部監査部門に人員を増やし、内部監査の強化に向けて歩み出したばかりと思われる。今後は、海外も含めた取引全般についての内部監査の充実を図るべく、内部監査の体制と手法を強化・充実させて、3 線ディフェンスにおける第 3 線として十分な内部監査体制の構築・運用を行うことが必須といえる。そのために、エキスパート人材の調達・育成が急務である。

10 取締役会・監査等委員会の監督機能の強化

監査等委員の中には、かねてより MTG においては営業部門の方が管理部門よりも相対的に力が強く、管理部門による営業部門への牽制機能を強化すべきであるとの認識を有していた者がいた。また、同じく監査等委員の中には、特に海外子会社において社内規程類の整備等の面で内部統制が脆弱であるとの認識を有していた者がいた。

本件において取締役会や監査等委員会のありようが本件疑義事案の原因をなしたとまでは認められないものの、監査等委員が従前から感じ取っていた MTG におけるグループガバナンス上の課題を踏まえつつ、取締役会及び監査等委員会による監督機能の更なる充実と強化を図り、本件疑義事案の再発が防止されるよう改善に向けた努力を重ねられていくことが望まれる。

第6章 おわりに

MTG の商品は、これまで、広く国内外の消費者に歓迎され、好評を博し、受け入れられてきた。

今後も、この会社は会社として存続し、事業を維持し展開して、その商品を通じて社会の期待に副い、社会に貢献していくことがなお期待される。MTG が、これからも社会において貢献すべき存在として活動していけるように、トップから従業員のすべてに至るまでその責任と責務を自覚し、今回のような不祥事が二度と起きないように体制を整備していかなければならない。

MTG では、事業環境の急激な変化等によって、商品の一部の売上に変調の兆しが見られ、それが上場と時を同じくしたため、前記のような会社の風土の中にいた役職員らが本件疑義取引に走った。

正しくない数値を公表すれば、上場会社に投資した者は、その投資判断を誤る。取引に応じている者は、取引をなすか、続けるか、解消するか判断を誤る。それは、数値を公開している上場会社として、あってはならないことである。また、従業員自身も会社のステークホルダーの一員であるが、この者らにとっても、正しい情報発信がされないことは問題である。

このような観点からすると、MTG は、本件を、単なる売上計上に関する会計規定の見解の違い、などと軽視してはならない。それは、本件のような事態を招いた根本原因に目をむき、事案を軽視し、会社の立ち直りに向けた改善策の推進を遅くし、ひいては会社の体力を害し、発展を妨げる。

法人、なかんずく上場会社という社会の公器として、経済社会の一員として、今回の関与者のみならず、MTG の全役職員あげて今回の事件を深く反省し、早期に必要な対応策を講じ、本件の発生原因を除去し、今後も日々コンプライアンス遵守に向けた努力を続けることにより、失ったステークホルダーからの信頼を一日も早く回復して、企業として立ち直ることを祈るものである。

以上

