



CREATIVE Management Consulting Co., Ltd.
日本国公認会計士 金澤 厚



第129回 タイ国 ビジネス事例 不正・誤謬・不備事例 ⑪

今回も引き続き不正事例をご紹介します。

会計処理の不正、会社財産に関する不正、会計処理方法や税務上の処理方法の誤り(=誤謬)、内部統制に関する不備(=会社のチェック体制の不備)などは、日本のみならず、タイにおいても様々なケースが発生していると考えられます。

事例をご紹介しますが、会社として、管理者としてどういった点に注意すべなのか、どういった対応方法が必要なのか考えてみましょう。

(事例の概要)

今回は、情報システム部長が複数の取引先からリベート等として不正に金員を受領していた不正事案をご紹介します。

〈まとめ〉

- ・不正の種類: 取引先から従業員が不正にリベートを受領。
- ・事案の内容: 取引実態のない請求を取引先に指示して、リベートとして個人に資金を還流させていた。

(対象会社K社の概要)

M社は九州地盤で家電、日用品、食品等総合ディスカウントストアのチェーン展開を行っている。

会社の設立は1950年で、家電からスタートし対象品目を広げ関東にも店舗を拡大し、2017年持ち株会社体制に移行した。2022年2月期の売上高は1,248億円、経常利益は43億円、店舗数58店舗。

(不正行為発覚の経緯・不正行為の概要)

M社は情報システム部長甲(以下「甲」という。)の申告によって、甲が複数の取引先からリベート等として不正に金員を受領していたことを認知した。M社は調査委員会を立ち上げ、調査を進め、以下のように大きく2つの不正な資金の流れがあったことを確認した(2021年2月15日付けで報告書を公表)。

- ① M社と特定取引先(A社ないしB社)との直取引からリベートとして資金を還流させていた

M社 → A社 → 甲

・A社ないしB社は従業員20名前後の小規模な会社であるが、M社にスタッフを派遣し、機器の保守・運用業務を担っている。A・B社の収益の大きな割合はM社から得ている状況であった。

- ② 大口取引先(C社など)経由で架空取引を用いて特定取引先(A社)を経由した資金還流

M社 → C社 → D社 → A社 → 甲

・C社は上場大手ITベンダーであり、M社は店舗のPOSレジ機器、関連システムなどを中心に長期にわたり業務をC社に依頼してきた。

・D社は、最終的にA社から甲に資金を流すために、無理に取引に介在させた会社。

上記2つの資金の流れの合計額は約5,000万円と計算された(2018年2月期から2021年2月期第2四半期までの3年6カ月間が対象)。

(背景分析・原因分析)

M社情報システム部は、事件発覚当時8名の組織で、甲は2009年6月から部長職にあり、部署の異動がなかった。主な業務は、店舗で使用されるシステム周辺機器の購入・管理、社内システムの開発及び運用・保守サポート、システムベンダーとの交渉等であった。

当該事案の発生原因やその背景として以下の各点が指摘された。

① 恣意的な取引先の選定

甲は、事業規模が小さく、M社との取引割合が大きい相手先に対してのみリポートを要求していた。他方、事業規模が大きくM社との取引への依存度が低い取引先に対してはリポートの要求をしていなかった。優位な立場を利用していたことがA社へのヒアリングからも得られている。

② 取引先の選定に関する問題点ー相見積もりの原則の形骸化

取引先の選定に当たっては相見積もりを取ることが原則となっている(但し、明文化はされていなかった)。しかし、システム開発後開発元企業とは別の会社に保守運用を委託する際には、受注できる会社が少ないなどの理由で相見積もりを取らないことが常態化していた。この結果、商品仕入れの場合と異なり、情報システム部門の業務発注については他部署からの審査や検討を経ずに取引を開始することが可能となっていた。

③ 取引先から通報を受ける窓口が存在していなかった

リポートを要求されたA社はリポート要求が続くことに不満を頂いていた。しかし、M社には取引先から通報を受ける窓口が準備されていなかったことから、不正行為を通報して是正を図ることが容易でなく、甲の要求に従い続けてしまったと述べている。

④ コンプライアンス教育が十分でなかった

M社行動規範によればリポートの受領は明文で禁止されている。この点、本来は社内コンプライアンス委員会が社内に向けて周知徹底を図ることとされている。しかし、当該委員会は人事・労務・商品取引に関する課題を中心に取り組んでいて、不正行為の防止や不正会計についての取り組みが出来ていなかった。

(再発防止策・この事例の示唆)

当該事案に対して調査報告書は再発防止策として以下の点を提言している。

① 取引先の選定、業務発注に対する部署外からの牽制

- ・相見積もりの徹底、取引先選定方法の見直し
- ・プロジェクト管理チームの設置:一定額以上の予算のシステム開発プロジェクトについては担当役員、企画部、財務部などから構成されるプロジェクト管理チームを設置し、定期的な報告を義務づけることとする。
- ・取引先アンケートの定期的な実施、通報先の設置

② 牽制機能を果たしうる組織への転換

- ・案件の起案者と承認者を明確に分離し、徹底を図ることとし、1件1百万円未満の取引であっても取締役決済を要することとする。
- ・人材の流動化を図り、定期的な人材の異動、担当業務の変更を実施する。
- ・内部監査部門による調査の徹底を図る

③ コンプライアンス教育の徹底

- ・コンプライアンス研修を実施し、社内ルールの厳守を徹底する。

CREATIVE MANAGEMENT CONSULTING Co., LTD.

会計、税務に関する各種相談、顧問、タイに進出する日系中堅企業を強力に支援いたします。

1.税務診断、2.M&Aサポート、3.スタートアップサービス、4.管理支援サービス

【連絡先】日本国公認会計士 金澤 厚

Mobile: +66 8 4708 2408 E-mail: kanazawa@cmcs.co.th