

## 架空循環取引の「根本原因」を考える

山口 利昭

本年早々、東証1部に上場するソフト開発会社を中心とした、大掛かりな架空循環取引が発覚した。大手電機メーカーの連結子会社も巻き込んだ巧妙な循環取引は、当該ソフト開発会社の営業チームリーダーが主導していたそうだが、国税によって指摘を受けるまで、取引に関わった各社とも発見できなかった。当該ソフト開発会社の調査委報告書（中間）によると、同社の営業チームリーダーが、自らの部門の存続のために、5年間にわたって循環取引を主導していたようであり、内部監査や会計監査にも疑われないように、部下に命じて関係書類を偽造していたとのことで、これまで他社で行われてきた循環取引とあまり変わらない、いわゆる典型的な手法で行われていることがわかる。

2004年に発生したカネボウの会計不正事件以来、多くの上場会社の架空循環取引が話題になる。中には代表者が刑事処分を受け、倒産に追い込まれる事件もあるが、架空循環取引は繰り返され、自力で発見することは極めて困難と言われている。では、なぜ架空循環取引は未然防止や発見が困難なのだろうか。

まず、なんといっても経済合理性のある取引と架空循環取引の境界線が非常に曖昧だからである。世間を騒がせた架空循環取引の事例をみても、「備蓄取引」や「紹介取引」「ダム取引」など、当該会社のビジネスモデルの中に、リアルな商品やサービスの移転を伴わない商慣行に基づく取引が存在する。このた

びのソフト開発会社の取引も「商流取引」として、自社が商取引に介入することの経済的合理性が認められる商慣行が存在する。

取引の過程において、自社が付加価値を生むかどうか、という点で、会計上は売上計上の総額主義と純額主義による計上区別があるが、今回の事件でも、それらを巧妙に使い分けており、端緒を把握することもできなかった。取引が循環する中で、次第に取引価格が増加するので、最終的にはどこかで破綻するはずだが、決済が継続している限りは正常取引と外形上はなんら変わらないのである。

平成25年、「監査における不正リスク対応基準」が新たに開発され、監査実務においても会計監査人による不正調査はかなり厳しくなった、と言われている。そして、この監査基準の実施にあたり、架空循環取引の発見を目指して、取引先監査人へのヒアリングの手法が検討されていた。しかしながら、様々な事情により、導入は見送られた経緯がある。

この経緯からもわかるように、架空循環取引なのか、経済的合理性のある商慣行上の取引なのかは、仕入先、受注先（顧客）へのヒアリングや商品・サービスの提供状況を把握しなければ事実認定はむずかしい。架空循環取引は、自社単独ではなしえないのであるから、他社の関与、協力の解明がどうしても必要なのである。

しかし、架空循環取引が破たんした場合には、取引先との間で、破たんに伴う経済的な

損失を誰が負担するのか、意見が対立して紛争に発展することが多い。したがって、たとえ社内調査を行ったとしても、取引先当事者の関与（共謀や加担の意思）を認定することは困難である。この点からも、架空循環取引の発見は容易ではない。

不正に関与した者に厳罰を課す、防止できなかった企業に課徴金処分を行う、といった事後規制の手法で再発を防ぐことも大切である。しかし、架空循環取引によって実害を受けるのは株主であり、取引先である。いくら関係者が処分されたとしても、ステイクホルダーの実害を未然に防止することには繋がらない。やはり、架空循環取引を、自浄作用によって早期に防止・発見することを優先課題とすべきである。

そこで、いくつかの架空循環取引の調査委員や裁判に代理人として関わった経験から、架空循環取引を発生させてしまう組織における「根本原因」を考えてみたい。

過去の著名な架空循環取引の事例を詳細にみると、営業部門において社内・社外から信頼が厚く、本部や支店でも一定の営業成績を残してきた責任者が主導している例が多い。

実は、営業担当者が取引先当事者から評価されるのは、「なんでも対応してくれるから」「無理を聞いてくれるから」である。取引先当事者も、様々な事情を抱えている。たとえば「決済をなんとか早くしてほしい」「客先からの相談に協力してほしい」「どうにか納品を速めてほしい」といった取引先の事情に、速やかに応えてくれる営業担当者は魅力的である。取引先当事者からしてみれば「痒いところに手が届く」ような営業担当者だからこ

そ信頼を寄せる。

このような営業担当者を社内から眺めてみれば、購買部門や経理部門に顔が効く（無理を通せる）、技術担当者にモノが言える、（その営業成績から）役員から特別扱いをもらえる、という立場にあることが窺える。そうなると、社内ルールの遵守はどうであれ「顧客の信頼が厚く、営業成績もよい」ということで、社内で高く評価される可能性が高い。

そして、取引先との信頼関係は「持ちつ持たれつ」の相互補完関係の上に成り立つ。その相互補完関係は、たとえば値引き販売、サンプル提供、深夜まで続く接待交際費による親睦によって生まれ、他の営業担当者では代えがたい「貸し借り」の世界が醸成されるのである。

今後、営業担当者への社内外からの評価基準を見直すことができるかどうか、これがポイントである。また、不正か否か、見極めがむずかしい取引が存在するのであれば、これをひとつのリスクと捉えて、取引のボリュームが増えた時点で、営業統括者が一度、取引先に挨拶に出向くことが必要である（基本的なことであろう）。

企業としては、日本企業特有の営業慣行に基づいた成績への社内評価基準を、そして取引先としては、「貸し借り」を前提とした属人的な信頼評価基準を持ち続けるかぎり、架空循環取引は、多くの上場会社において何度も繰り返され、証券市場の品質は触まれていく。日本企業にとって「不都合な真実」に正面から向き合ってこそ、困難な会計不正を発見する端緒が見えてくるのである。

（弁護士）