

**外部専門家検証委員会  
報告書（平成26年12月10日付）  
開示版**

平成26年12月24日

株式会社シード 外部専門家検証委員会

## 目次

<b>第1 本委員会の設置に至る経緯及び本委員会の構成等</b> .....	<b>1</b>
1. 本委員会設置に至る経緯 .....	1
2. 本委員会の構成及び委嘱事項 .....	1
(1). 委員会の構成 .....	1
(2). 委嘱事項 .....	2
<b>第2 検証・調査の方法、内容及び検証・調査期間</b> .....	<b>3</b>
1. 当社による事実関係の調査の方法及び内容 .....	3
2. 本委員会による検証・調査の方法及び内容 .....	3
3. 検証・調査期間 .....	3
<b>第3 事実関係に関する検証及び調査の結果</b> .....	<b>4</b>
1. 当社調査結果の概要 .....	4
2. 本件取引について .....	4
(1). 当事者 .....	4
ア. 新井取締役 .....	4
イ. Q氏 .....	5
ウ. セレンディピティ .....	5
エ. エウレカ .....	6
(2). 取引開始の経緯 .....	7
ア. 当社とセレンディピティとの間の賃貸借 .....	7
イ. 当社とエウレカとの間のケア用品の取引 .....	7
ウ. 当社とエウレカとの間のコンタクトレンズの取引 .....	8
(3). 商流 .....	10
(4). エウレカとの取引額の増加 .....	11
(5). 発覚の経緯 .....	12
(6). その他の取引 .....	12
(7). 大株主の影響の有無 .....	13
(8). 本件取引に至る動機 .....	13
ア. 新井取締役の動機 .....	14
イ. CL 営業担当者（J氏ほか）の動機 .....	14
3. 本件取引と類似の取引の有無（他に漏れている関連当事者の有無） .....	14
(1). 取締役にかかわる調査 .....	14
(2). 取引先及び取引価格にかかわる調査 .....	14

ア. 売上規模が大きい PDCA に入っていない取引先の属性と理由の確認	15
イ. 新規取引先登録時における取引先の所在地の確認	15
ウ. 特別価格と同等ないしはそれ以下の販売価格が適用されている取引先の確認 (アイコフレ等についての特別価格適用)	16
<b>第 4 法的问题点</b>	<b>17</b>
1. セレンディピティ及びエウレカの子会社性及び関連当事者性	17
(1). エウレカの子会社性についての当社判断	17
ア. 形式要件の検討	17
イ. 実質要件の検討	19
ウ. 当社による総合的な検討	20
(2). エウレカの関連当事者性に関する当社判断	20
2. 開示に関する問題及び責任	20
(1). 金商法上の訂正開示	21
(2). 金商法上の課徴金	21
(3). 金商法上の当社及び役員の実質責任	21
(4). 会社法上の開示に関する問題	22
(5). 東京証券取引所による制裁	22
3. 会社法	22
(1). 競争禁止義務違反	22
ア. 問題の視点	22
イ. 分析	23
ウ. 結論	24
(2). 利益相反取引違反	25
ア. 問題の視点	25
イ. 分析及び結論	25
(3). 善管注意義務・忠実義務違反	26
ア. 問題の視点	26
イ. 分析	26
ウ. 結論	27
(4). 取締役としての任務懈怠責任 (損害賠償責任)	27
ア. 問題の視点	27
イ. 分析及び結論	27
(5). 新井取締役以外の取締役及び監査役の監視義務違反・内部統制体制の不備	28

ア. 問題の視点.....	28
イ. 結論.....	28
<b>第5 本件の原因及び再発防止策（ガバナンス上の対策の検討を含む）の提言.....</b>	<b>29</b>
1. コンプライアンス確保に関する意識について .....	29
(1). 着眼点 .....	29
(2). 当社の内部管理上の問題点.....	29
(3). 再発防止策の提言 .....	30
(4). その他付記事項.....	30
2. 関連当事者の確認について .....	30
(1). 着眼点 .....	30
(2). 当社の内部管理上の問題点.....	30
(3). 再発防止策の提言 .....	30
(4). その他付記事項.....	31
3. 利益相反取引及び競業避止義務にかかわる確認について .....	31
(1). 着眼点.....	31
(2). 当社の内部管理上の問題点.....	31
(3). 再発防止策の提言 .....	32
4. 新規取引先の登録について .....	32
(1). 着眼点.....	32
(2). 当社の内部管理上の問題点.....	32
(3). 再発防止策の提言 .....	32
(4). その他付記事項.....	32
5. 価格交渉及び決定・登録について .....	33
(1). 着眼点.....	33
(2). 当社の内部管理上の問題点.....	33
(3). 再発防止策の提言 .....	33
(4). その他付記事項.....	33
6. 価格以外の取引条件の交渉及び決定について .....	34
7. 与信管理について .....	34
(1). 着眼点.....	34
(2). 当社の内部管理上の問題点.....	35
(3). 再発防止策の提言 .....	35
8. 中長期的な内部管理体制の改善・強化に向けた示唆 .....	35
<b>第6 本件取引に関する当社役職員の責任の所在に関する意見.....</b>	<b>36</b>

1. ケア用品の取引開始時における問題及び関係者の責任 .....	36
(1). 新井取締役の問題及び責任 .....	36
(2). K 氏（退職済み）の問題及び責任 .....	36
(3). L 氏及び M 氏の問題及び責任 .....	37
2. コンタクトレンズの取引開始時における問題及び関係者の責任 .....	38
(1). 新井取締役の問題及び責任 .....	38
(2). N 氏の問題及び責任 .....	39
(3). O 氏の問題及び責任 .....	40
(4). J 氏の問題及び責任 .....	40
3. 取引継続、拡大に関する問題及び関係者の責任 .....	41
(1). 新井取締役の問題及び責任 .....	41
(2). N 氏の問題（平成 25 年 3 月まで）及び責任 .....	41
(3). U 氏の問題（平成 25 年 4 月から）及び責任 .....	42
(4). J 氏及び O 氏の問題及び責任 .....	42
4. 管理部門の問題及び責任 .....	42
5. 他の取締役及び監査役の責任 .....	43

## 第1 本委員会の設置に至る経緯及び本委員会の構成等

### 1. 本委員会設置に至る経緯

平成26年10月、株式会社シード（以下「当社」という。）との間でコンタクトレンズ及びケア用品の商取引がある株式会社エウレカ（設立当時の会社名は「株式会社ヘイロー」であり、平成25年9月に現商号に商号変更した。なお、本報告書においては、商号変更の前後を問わず、「エウレカ」と称する。）の属性について疑義が生じ、当社内で調査を行ったところ、エウレカの代表者と、当社取締役常務執行役員である新井隆康氏（以下「新井取締役」という。）が議決権の過半数を所有しており、当社が賃貸借取引につき関連当事者取引に該当すると位置づけて会計処理をしてきた株式会社セレンディピティ（以下「セレンディピティ」という。）の代表者とが同一人物であること、セレンディピティとエウレカの資金調達等において、新井取締役の緊密な関与があり、セレンディピティとエウレカは実質的な親子関係にあること、新井取締役とセレンディピティとの間に顧問契約が存在し、人的関係が判明したため、エウレカも当社の関連当事者に該当する疑義が生じ、また、セレンディピティ及びエウレカが当社の子会社（又は孫会社）に該当する懸念も生じた。

また、上記社内調査においては、当社からエウレカに対して低廉な価格によりコンタクトレンズ商品が販売されており、当該商品がエウレカからセレンディピティを経由して他に販売されることにより、エウレカあるいはセレンディピティに不当な利益が生じていた可能性が生じた。

かかる社内調査の結果を受け、当社は、本件は、取締役に関連するコンプライアンス及びガバナンス上の重要な事象であることに鑑み、専門的・客観的な見地から、当社とエウレカとの間の取引（以下「本件取引」という。）について、当社による社内調査の調査方法、調査内容及び結果の検証並びに再発防止策等に関する提言が必要であると判断し、当社及び本件取引の関係者と利害関係を有しない外部の専門家を主たる構成員とする外部専門家検証委員会（以下「本委員会」という。）を設置することとした。

### 2. 本委員会の構成及び委嘱事項

#### (1). 委員会の構成

本委員会の委員は下記3名である。委員長には、委員の互選により福井琢氏が選任された。また、本委員会は補佐として迫友広氏（弁護士・柏木総合法律事務所）を選任した。

委員長	福井 琢	弁護士（柏木総合法律事務所） 慶應義塾大学法科大学院教授
委員	原田 恒敏	公認会計士（公認会計士原田恒敏事務所）
委員	種房 俊二	当社社外監査役

(2). 委嘱事項

当社から、本委員会への委嘱事項は下記の4点である。

本件取引に関する当社による事実関係の調査方法、調査内容及び結果の検証  
(そのために必要な範囲の調査も含む)

本件取引と類似の取引の有無(他に漏れている関連当事者の有無)に関する  
当社による事実関係の調査方法、調査内容及び結果の検証(そのために必要  
な範囲の調査も含む)

本件取引が事前に防止されなかったこと、及び早期に発見されなかった原因  
の調査分析

再発防止策(ガバナンス上の対策の検討を含む)の提言及び関係者の責任の  
所在に関する意見

## 第2 検証・調査の方法、内容及び検証・調査期間

### 1. 当社による事実関係の調査の方法及び内容

当社は、本委員会の設置に先立ち、以下の方法によって社内調査を実施した。本委員会としては、当該社内調査において検証された資料の範囲は相当であり、関係者に対する質問事項も適切であること等に鑑み、当社による当該社内調査の方法及び内容は、妥当なものであったと考える。

新井取締役に対するヒアリングの実施及び新井取締役作成にかかる報告書の検証

当社営業本部・ケア部・CL営業部の本件取引に係る担当者に対するヒアリングの実施及び当該担当者作成にかかる報告書の検証  
その他入手及び作成した関係資料の検討

また、当社は、本委員会による検証・調査活動中、本委員会の要請に応じて又は自主的に補足調査を実施し、その結果を追加の資料として本委員会に対して提供した。

### 2. 本委員会による検証・調査の方法及び内容

本委員会では、当社が行った調査について、当社から提供を受け又は本委員会委員が作成した資料の検討、関係者からのヒアリング、当社事務局からの報告の聴取により、検証を行った。また、本委員会の会合を合計6回開催した。

### 3. 検証・調査期間

本委員会による検証及び調査活動の期間は、平成26年11月11日から同年12月10日までであった。

### 第3 事実関係に関する検証及び調査の結果

#### 1. 当社調査結果の概要

当社は、その社内調査により、本件について大要以下のように把握したものと理解される。本委員会としては、下記に記載される当社による社内調査の結果は、次項以下に詳述する本委員会による調査（本委員会の指示による当社の追加調査を含む。）並びに検証の結果と整合し、妥当と考える。

当社大株主 P 氏の子息である新井取締役は、個人的にセレンディピティの発行済株式の 100%（又は時期によっては 80%）の株式（及び議決権）を直接的又は間接的に所有し、支配していたところ、セレンディピティが、同社の従業員であった Q 氏をして設立させたエウレカを通じて当社から商品を購入することとなったにもかかわらず、当該エウレカとの取引が当社の関連当事者取引に該当し得ることに思い至らず、また、当社経営陣においてもエウレカとセレンディピティとの関係を把握していなかったため、エウレカとの取引を関連当事者取引として会計処理していなかった。

当社とエウレカとの間の取引のうちコンタクトレンズの売買取引については、その多くが低廉な販売価格で行われていたが、これを是正するための措置は講じられていなかった。

#### 2. 本件取引について

##### (1). 当事者

##### ア. 新井取締役

- 新井取締役は、当社の大株主（平成 26 年 3 月 31 日現在、議決権ベースで 54.03%を保有）である P 氏の子息である。
- 新井取締役は、平成 19 年 5 月にセレンディピティを設立し、その代表取締役に就任した。新井取締役は、平成 25 年 3 月 8 日までセレンディピティの代表取締役を務めている。
- 新井取締役は、平成 20 年 4 月に当社に入社し、平成 21 年 6 月に当社の取締役に就任した。新井取締役の当社入社後の経歴は以下のとおりである。

年	月日	部署	役職	担当業務
平成20年	4月1日	CL営業部 東日本第一グループ 東京	主任	コンタクトレンズの卸販売、得意先への訪問
平成20年	7月1日	営業本部	主任	営業企画参画、販売戦略立案等

平成21年	1月1日	経営戦略室	室長	経営戦略の立案担当
平成21年	6月26日	経営戦略室 兼 株式会社メガサーチ	取締役 経営戦略室長 兼 株式会社メガサーチ 代表取締役 社長	経営戦略室の担当取締役 兼 株式会社メガ サーチの社長
平成22年	4月1日	学術部 兼 品質保証部 兼 営業開発部 担当 兼 株式会社メガサーチ	取締役 兼 株式会社メガサーチ 代表取締役 社長	学術部、品質保証部、 営業開発部の担当取締 役 兼 株式会社メガ サーチの社長
平成23年	4月1日	学術部 兼 品質保証部 兼 営業開発部 担当 兼 株式会社シードアイサービス	取締役 兼 株式会社シードアイサービス 代表 取締役 社長	学術部、品質保証部、 営業開発室、海外事業 室の担当取締役 兼 株式会社シードアイサ ービスの社長
平成24年	4月1日	事業戦略本部	取締役 事業戦略本部長	学術部、品質保証部、 営業開発室、海外事業 室の担当取締役
平成25年	4月1日	事業戦略本部	取締役 常務執行役員 事業戦略本部長	学術部、品質保証部、 営業開発室、海外事業 部の担当取締役
平成26年	10月24日	経営企画部付	取締役 常務執行役員	特務事項の担当

## イ. Q氏

- Q氏は、新井取締役の学生時代の後輩であり、新井取締役とは20年以上の付き合いのある人物である。
- Q氏は、平成20年8月にセレンディピティに入社し、平成24年8月にセレンディピティの執行役員に就任し、平成25年3月8日に新井取締役に代わりセレンディピティの代表取締役に就任している。
- Q氏は、平成21年9月18日に株式会社ヘイロー（平成25年9月5日、「株式会社エウレカ」に商号変更）を設立した。

## ウ. セレンディピティ

- セレンディピティは、平成19年5月に設立されて以来、新井取締役が一貫して取締役（代表取締役）であったが、当社が東証二部に市場変更するための準備作業の過程において、平成25年3月に、新井取締役がセレンディピティ代表取締役から退任し、同氏に代わってQ氏がセレンディピティの代表取締役に就任している。
- 新井取締役が当社に提出した経緯書では、新井取締役は、セレンディピティの取締役在任中、同社から役員報酬として、平成23年11月までは月額3万円、平成24年6月までは月額1万円を受領していたとある。また、新井取締役は、平成25年3月8日にセレンディピティの取締役（代表取締役）を退任

した後、セレンディピティの顧問に就任している。セレンディピティと新井取締役との間の平成 25 年 3 月 8 日付非常勤顧問契約書では、セレンディピティは新井取締役に交通手当として、月額 37,310 円支払うこととなっている。

- 一方、新井取締役から提出を受けたセレンディピティ社の預金通帳から新井氏への出金額を確認したところ、立替金精算及び交通費支給、役員報酬支給として、平成 21 年 4 月から平成 22 年 3 月までに 451,296 円、平成 22 年 4 月から平成 23 年 3 月までに 2,051,109 円、平成 23 年 4 月から平成 24 年 3 月までに 5,690,583 円、平成 24 年 4 月から平成 25 年 3 月までに 3,863,178 円、平成 25 年 4 月から平成 26 年 3 月までに 3,409,457 円、平成 26 年 4 月から平成 26 年 9 月までに 2,471,027 円が支払われていた。また、これら以外に新井取締役及び Q 氏の保有する携帯電話料金及び駐車場管理費として、それぞれの取引支払先に対して平成 21 年 4 月から平成 22 年 3 月までに 166,090 円、平成 22 年 4 月から平成 23 年 3 月までに 457,022 円、平成 23 年 4 月から平成 24 年 3 月までに 600,080 円、平成 24 年 4 月から平成 25 年 3 月までに 735,260 円、平成 25 年 4 月から平成 26 年 3 月までに 918,292 円、平成 26 年 4 月から平成 26 年 9 月までに 416,719 円が支払われていた。
- 新井取締役のセレンディピティに対する貸付の一覧は第 4 の 1.(1).ア. (b)の通りであり、平成 26 年 4 月末日時点の貸付残高は 37,810,090 円である。その後、平成 26 年 8 月にセレンディピティから 1,000 万円の返済がなされたが、平成 26 年 9 月 26 日にセレンディピティが 銀行から 3,000 万円の借入れを行うに際して、Q 氏とともに連帯保証を行っており、貸付と保証の合計残高は、57,810,090 円である。
- セレンディピティは、その設立以来、新井取締役が唯一の株主であったが、平成 26 年 7 月に、Q 氏が 20%の株主となるよう増資が行われた。この際、新井取締役は自己が保有するセレンディピティの株式を、自身の資産管理会社であって新井取締役が持分全部を保有している合同会社新井総合研究所（平成 26 年 1 月 7 日設立）に譲渡している。従って、現在、セレンディピティの株主構成は、合同会社新井総合研究所が 80%の株式を保有する株主であり、Q 氏が残り 20%の株式を保有する株主である。
- セレンディピティは、平成 21 年以来、当社が所有するシード第 4 ビル（東京都文京区本郷二丁目 40 番 4 号）の 1 階に入居し、同所が実質上の本店となっている（登記上は、平成 25 年 5 月に同所に本店を移転している）。
- セレンディピティは、設立当初は、医療に関する情報提供等、医療関連の事業を行うことを目的としていたが、その後、主に A 社から血圧計を、当社からエウレカを経由してコンタクトレンズ及びコンタクトレンズのケア用品（コンタクトレンズ洗浄液）を仕入れ、それを卸販売及び通信販売していた。なお、現在、当社とセレンディピティとの間の直接の契約関係に基づく取引は、前述のシード第 4 ビルの不動産賃貸借取引に限定されている。
- セレンディピティは、上述の通り、平成 26 年 9 月 26 日付で 銀行より 3,000 万円の借入を行っている。当該借入については、新井取締役が Q 氏とともに連帯保証人となっている。

## エ. エウレカ

- エウレカは、平成 21 年 9 月に Q 氏によって資本金 1 円で設立された。

- エウレカは、セレンディピティが A 社との取引を企図したものの、新井取締役が代表者を務めるセレンディピティが当社監査役（当時）R 氏が代表取締役を務める A 社と直接取引を行うことは望ましくないと新井取締役が判断し、A 社からの仕入の窓口を担う目的で設立されたものである。
- エウレカには従業員はおらず、設立以来、Q 氏が一人で運営している。
- エウレカは、平成 22 年 6 月より当社からコンタクトレンズのケア用品を購入しており、平成 22 年 9 月から当社のコンタクトレンズを購入している。後述するように、エウレカが当社から購入したコンタクトレンズ及びコンタクトレンズのケア用品は、セレンディピティに転売され、セレンディピティを経由して市場に流通していた。
- エウレカは、設立以来、セレンディピティの実質上の本店所在地であるシート第 4 ビル（1 階）に本店を置いていたところ、平成 25 年 9 月 6 日を以って、群馬県高崎市に本店所在地を移転し、その旨を登記しているが、実態上は変更がない。

## (2). 取引開始の経緯

### ア. 当社とセレンディピティとの間の賃貸借

- 当社とセレンディピティの間には、前述のとおり、セレンディピティの本店事務所にかかる賃貸借取引が存在する。当該賃貸借取引は、平成 21 年 1 月から、当社が所有するシート第 4 ビル 1 階をセレンディピティに賃貸したものである。
- 当該賃貸借取引の賃貸借期間は、当初平成 23 年 3 月末日までであったが、自動更新条項に基づき、2 年延長された。その後、平成 25 年 4 月 1 日の更新にあたり、平成 25 年 3 月 29 日付で合意書を締結し、保証金として月額賃料 6 ヶ月分を預かることが合意されている。
- 賃貸借契約締結時点では、新井取締役は未だ当社の取締役に就任していなかったため、当社にとっては、主要株主の子息が代表取締役を務める会社との取引として、関連当事者取引に該当するものと判断していた。当社の慣行上、関連当事者取引は、取締役会規程第 10 条 号(6)の「その他、取締役会が必要と認めた事項」に該当するため、取締役会の承認が必要であったが、かかる承認決議は行われていない。
- 新井取締役の取締役就任時点では、新井取締役本人が代表取締役を務める会社との賃貸借取引（利益相反取引）となるため、その観点からの取締役会の承認が必要であったが、当該承認決議は得られていない。なお、当該取引は後日、東証 2 部への上場申請時の申請書類の中で関連当事者取引として記載され、当該申請書が取締役会において承認されている。

### イ. 当社とエウレカとの間のケア用品の取引

当社とエウレカとの商取引は、以下の経緯によるケア用品の取引により開始された。

- 当社とエウレカとの商取引は、平成 22 年 6 月の、コンタクトレンズのケア用品の取引にはじまる。
- 新井取締役は、取引開始に先立つ平成 21 年 6 月に当社取締役に就任していた。
- 平成 22 年当時、当社は、インターネット販売の販路拡大と、パッケージが変更されたにも関わらず変更前のパッケージが使用されている商品や使用期限が近付いている商品などの在庫消化の販路を拡げることが希望していた。他方、Q 氏は、エウレカ乃至セレンディピティにおいて取り扱う商材を増やすことを希望していた。両者のニーズが一致したことから、当社とエウレカとのケア用品の取引が始まった。なお、当社に Q 氏を紹介したのは、セレンディピティの元取締役であり、当時当社経営企画部副部長を務めていた K 氏（以下「K 氏」という。）である。
- ケア用品の取引開始前の、平成 22 年 4 月 23 日に、当社と Q 氏との間で、ケア用品のインターネット上のショッピングモール B における販売に関する打ち合わせが開催された。当該打ち合わせの当社側の参加者は、ケア部 L 副部長（当時）、ケア部 S マネージャー（当時）、ケア部 M マネージャー（当時）、K 経営企画部副部長（当時）、ケア部 T 係長（当時）であって、新井取締役は参加していない。
- 前述の打ち合わせの際、Q 氏は、当社側にセレンディピティの社名の入ったプレゼンテーション資料と名刺を交付している。そのため、M マネージャーは、当該打ち合わせの際には、当社はセレンディピティにケア用品を販売するものと理解していた。しかしながら、新規取引先の登録に必要な書類として、登記事項証明書を Q 氏に求めたところ、エウレカ（当時の会社名は「株式会社ヘイロー」）の登記事項証明書が提出されたことから、当社はエウレカに販売することを理解した。なお、エウレカに関する平成 22 年 5 月 11 日付新規取引確認書の「その他（仕入れに対する条件等）」の欄には、「商品の流れ：SEED ヘイロー様 セレンディピティ様 B」との記載があることから、M マネージャーは、当社がエウレカに販売する商品は、セレンディピティに転売されることを理解していたものと思われる。
- その後、エウレカと当社の間で基本的取引契約書（平成 22 年 5 月 14 日）が締結された。
- ケア用品の取引開始時の手続きについては、M マネージャーを申請者とする平成 22 年 5 月 20 日付取引申請書が提出されている。当該取引申請書は、L 副部長の承認を経て、営業管理部門（営業企画部）に提出された。なお、当該取引申請書では、エウレカの資本金が 1 円であることが明記されているものの、与信調査は特段行われなかった。
- ケア用品との取引条件は、インターネット上のショッピングモール B の手数料を考慮して、OTC 品（over the counter：薬局・薬店向商品）としての代理店価格が設定されており、当社の一般的な取引条件と同様である。従って、特段問題のある価格設定ではない。

#### ウ. 当社とエウレカとの間のコンタクトレンズの取引

当社とエウレカとの間のコンタクトレンズの取引は、以下の経緯により推移している。

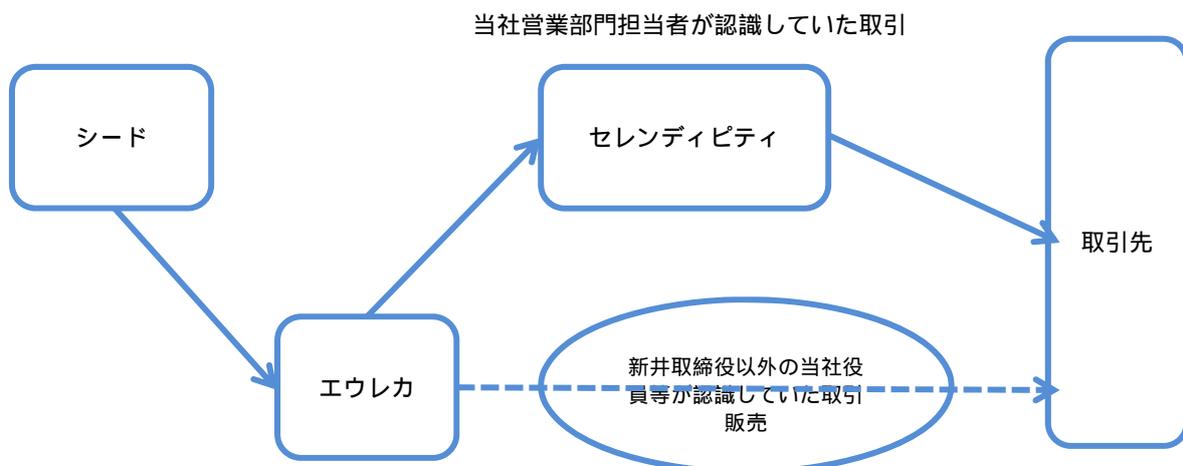
- 平成 22 年 9 月、エウレカの商材にコンタクトレンズを加えることを希望していた Q 氏は、新井取締役に対し当社との間を取り持つよう依頼した。新井取締役は、当社入社当時に短期間一緒に仕事をしたことがあり、また、本郷地域の担当をしていた首都圏 CL 営業部 N 係長（当時）に対して、「紹介したい人がいる」と言って、Q 氏とのミーティングを依頼した。そのころ新井取締役から N 係長に対して、「ご配慮をお願いしたい」旨の発言がなされたこともあった。新井取締役のヒアリングによれば、この「ご配慮をお願いしたい」という発言には、「価格を安くしてほしいという意図もあったと思う」とのことである。
- 依頼を受けた N 係長は、平成 22 年 9 月 29 日、Q 氏と打ち合わせを行った。この打ち合わせには、新井取締役が同席し、N 係長、新井取締役、Q 氏の 3 名により、シード第 4 ビル 1 階のエウレカの事務所で行われた。当該打ち合わせの席上 Q 氏は N 係長に対して、当社のコンタクトレンズをインターネット上のショッピングモール B において販売したい旨を告げた。
- 当該打ち合わせの際、N 係長は、Q 氏がエウレカの代表者であり、かつセレディピティの従業員であることを認識した。
- コンタクトレンズの取引開始時の手続きについては N 係長を申請者とする平成 22 年 9 月 29 日付取引申請書が提出されている。当該取引申請書は、CL 営業部 O 副部長（当時）が承認し、営業管理部門に提出された。
- 前述のとおり、エウレカの資本金は 1 円である。しかしながら、当初与信設定は 円以下であったことから、当該額の与信を設定する他の取引先との取引開始申請手続きと同様に、エウレカの与信調査は特段行われなかった。
- エウレカへのコンタクトレンズの販売価格の多くは、一定の割引価格（以下「特別価格」という）相当額とされている。これは N 係長が CL 営業部 J 部長（当時）に相談し、決定したものである。その後、N 係長より平成 22 年 11 月 26 日付納入価格設定依頼書が提出され、O 副部長により承認がなされている。販売価格の設定について、新井取締役からの明示的な働きかけはなかったものの、N 係長ら CL 営業部の担当者が、エウレカは新井取締役と「何らかの関係のある会社」とであると認識していたこと及び新井取締役が主要株主の子息であることを慮って、前述の価格設定を行った。なお、新井取締役の、価格を安くしてほしいという意図も含んだ「ご配慮をお願いしたい」旨の発言がかかる価格設定に影響を与えた可能性も否定できない。
- 特別価格は、主として当社の国内の販売子会社に対する卸取引に適用される価格であり、エウレカを除けば、当社の国内販売子会社以外には特に取引上の必要性がある限定的な数の販売先との間の取引にしか適用されていない。特別価格の額は、営業本部内での利益管理を効果的に実施するために、標準原価をベースにした想定原価に一定の粗利に相当する額を上乗せして設定された金額である。上乗せの程度は、商品毎の原価構成の違いや販売戦略等を反映し、従来から、営業本部長が計算・決定しているが、書面化された基準はない。
- 平成 23 年 2 月より、当社は、エウレカからのコンタクトレンズの受注を本格的に開始した。

- 平成 24 年 1 月には、Q 氏より、価格以外の一定の取引条件についてエウレカに有利にするよう依頼され、平成 24 年 2 月 1 日から、エウレカとのコンタクトレンズの取引において、一定の商品を除き、当該要請に応じる条件設定がなされた。当該条件設定については、N 係長より、平成 24 年 1 月 20 日付で依頼書が提出され、O 副部長により承認されている。当該設定の理由については、当該依頼書に記載欄がなく、実際にも記載されていなかった。また、N 係長もヒアリングにおいて記憶にない旨回答している。
- 平成 24 年 6 月、Q 氏は N 係長に、エウレカから株式会社 C（以下「C 社」という。）に卸売（二次卸）を行いたい旨の打診を行った。N 係長は、O 副部長と協議の上、これを了承し、平成 25 年初頭から、C 社は、当社のコンタクトレンズのインターネット通信販売を本格的に開始した。
- 新井取締役へのヒアリングによれば、新井取締役は、エウレカが当社から購入し仕入れた商品を全てセレンディピティを経由して取引先に販売するという、下記(3)において述べる商流について当初から認識しており、セレンディピティの売上推移等について Q 氏より報告を受けていた。なお、当社からエウレカへの販売価格については、新井取締役は取引開始当初は、エウレカへの販売価格が安いことを認識していなかったが、マネージャー会議や営業担当者との会話等を通じて、平成 25 年の中ごろには、エウレカへの販売価格が通常の取引先よりもかなり安いと認識した。

### (3). 商流

当社がエウレカに販売した商品は、エウレカから直接取引先へと販売されているのではなく、下記商流図のように、エウレカからセレンディピティを経由し、取引先に販売されていた。

#### 商流図



\*売上(販売)金額については、矢印逆の流れにて回収されている。

- セレンディピティは、エウレカから仕入れたコンタクトレンズやコンタクトレンズのケア用品を、C社に卸販売しており、またインターネット上のショッピングモールBにおける自社サイトや新井取締役の知人が営む眼科に隣接して設置した店舗「D」において直接個人に販売していた。C社は、インターネット上のショッピングモールE社及びBにおいて、当社のコンタクトレンズやコンタクトレンズのケア用品をユーザーに通信販売していた。C社のサイト「E」における販売の一部は、セレンディピティの名義で行われているものもある。
- 当社においても、前述のとおり、ケア部のL氏及びM氏は、ケア用品がエウレカから直接取引先へと販売されているのではなく、セレンディピティを経由して販売されることは認識していた。また、CL営業部のN係長も、当社がエウレカからコンタクトレンズの受注を開始する前には、当社がエウレカに販売した商品が、Bにおいて、エウレカ名義ではなく、セレンディピティの名義で販売されていることを認識していた。しかし、N係長の上長であるO副部長及びJ部長は、当社がエウレカに販売した商品が、Bにおいて、セレンディピティ名義で販売されているかという点を認識しておらず、兩人とも、エウレカがセレンディピティを経由してC社等に販売していたことを把握していなかった。
- セレンディピティとエウレカの間には、「手数料支払いについての契約に関する覚書」が平成25年10月1日付で締結されており（両社ともQ氏が代表して契約を締結）、エウレカが毎月上限額を15万円とし仕入額の1%をセレンディピティに手数料として請求することとなっていた。セレンディピティは、エウレカを商品の仕入窓口として位置付け、販売行為は、セレンディピティにおいて行っていた。セレンディピティは、少額の手数料をエウレカに支払うのみで、エウレカが当社から特別価格で仕入れた商品をほぼ同額で購入し、それを取引先に販売していた。

#### (4) エウレカとの取引額の増加

当社のエウレカとのコンタクトレンズの取引額は、本格的に受注を開始した当初は月額30万円から40万円程度であったが、平成25年8月以降、取引額は増大している。当社とエウレカとの取引額の増加に伴い行われた当社の社内手続は下記のとおりである。

- 平成25年8月30日、取引額の一時的増額を申請（970万円）
- 平成25年11月22日、与信限度額の増額申請（200万円 800万円）
- 平成26年1月31日、与信限度額の増額申請（800万円 1,000万円）
- 平成26年3月28日、取引額の一時的増額を申請（1,500万円）
- 平成26年6月28日、与信限度額の増額申請（1,000万円 3,000万円）
- 平成26年8月29日、取引額の一時的増額を申請（1,090万円）
- 平成26年9月25日、取引額の一時的増額を申請（5,200万円）
- 平成26年9月29日、取引額の一時的増額を申請（1,080万円）

- 前述の取引額の増額及び与信限度額の増額の申請手続自体は、一般的な取引におけるものと同様に行われている（事後申請がされているものもあるが、当社の一般的な手続慣行に外れるものではないものと理解される）。
- 前述の取引のうち、乃至の取引については、Q氏より、「当社の売上に協力したい」旨の申出を受け、実行されたものである。
- 前述の各取引にかかる取引申請書には、添付することが求められている添付書類が添付されていない。
- 当社におけるエウレカの営業担当者は、平成25年4月より、CL営業部係長U氏に交代したU氏は、エウレカへの販売価格が安いことを認識していたものの、一度設定した販売価格を値上げすることは困難であるという業界の慣習から、販売価格の改定を行わなかった。もっとも、U氏は、Dコンタクト向けの新商品については通常取引先と同等の価格設定とした。
- なお、仮に当社エウレカに対する販売単価が特別価格程に安くなかった場合、エウレカに対する販売数量（販売総額）が実績数値程度にまで上ったのかについては検証を要する。

#### (5). 発覚の経緯

本件取引の問題点は、以下の経緯により発覚した。

- 平成26年9月30日、当社代表取締役社長浦壁昌広（以下「浦壁社長」という。）の下に、エウレカとの取引に関する与信限度額の変更申請の稟議が回覧された。当該時点における与信残高が7,000万円を超える多額の販売先であるにも関わらず、エウレカという社名に覚えがなかった浦壁社長が、エウレカの属性について調査するよう指示し、社内調査の結果、本件取引の問題点が発覚した。

#### (6). その他の取引

前述の取引のほか、当社及び当社の子会社である株式会社シードアイサービス（以下「アイサービス」という。）は、F社という会社を介して、間接的にセレンディピティとの取引を行っていた。当該取引の内容は下記のとおりである。

- F社は、インターネットのホームページの企画、構築及び保守管理その他を主たる目的としてV氏により平成14年に設立された会社である。
- セレンディピティの元取締役であった当社従業員（当時）のK氏の紹介により、当社及びアイサービスは、ウェブサイトの作成をF社に委託した。
- 具体的には、当社はF社に対してアイサービスの各店舗のウェブサイトの構築費用として平成22年4月に1,835,125円及び平成22年6月に1,052,625円、また、当社グループの会員システムである「らくらくシステム」の構築費用として、平成23年12月に4,042,500円及び平成24年1月に6,247,500円を支払っている。また、アイサービスは、ウェブサイトの保守料として平成22年

5月から平成25年7月まで、合計1,913,267円(概ね月50,000円)を支払っていた。

- 一方、セレンディピティの預金通帳によれば、F社から、セレンディピティに対して平成22年5月から平成25年7月まで、合計2,029,630円の入金があった(平成23年2月から平成25年4月まで概ね月25,000円)。新井取締役によれば、F社は、サーバー管理を自社で行いたくないという希望を持っていたため、セレンディピティがサーバー会社と契約し、F社に当該サーバーの使用を許諾する形式を採ったとのことである。セレンディピティの元帳によれば、当該期間にセレンディピティから、G社並びにH社に対して、合計881,531円(概ね月18,000円)の支払いが認められた。
- この間、結果として、アイサービスがF社に支払っていたウェブサイトの保守料(概ね月50,000円)の一部が、F社を通じてセレンディピティに対して(概ね月25,000円)支払われ、さらにセレンディピティからその先のG社並びにH社に対して(概ね月18,000円)支払われていたことになる。
- 前述のF社を介したセレンディピティとの取引は、新井取締役との関係で利益相反取引又は関連当事者取引と評価される可能性があるが、取締役会において承認されたり、取締役会に報告されたことはなく、かかる承認や報告手続の要否について検討された形跡もない。もっとも、F社を介したセレンディピティとの取引は、新井取締役が主導したものではなく、また、当該取引によりセレンディピティが取得し得たマージンは多額でもないため、重要性は低いものと考えられる。

#### (7) 大株主の影響の有無

セレンディピティ及びエウレカは当社の大株主であるP氏の子息である新井取締役が株式の大半を所有することにより支配する会社(及びその子会社)であることからすると、本件取引の開始あるいは取引条件の決定、その他本件取引に関して、P氏の影響が及んでいることも考えられないではない。しかしながら、浦壁社長がP氏に確認したところ、P氏は、セレンディピティが現在まで運営されていたとは認識しておらず、今回の事案も認識していなかったとのことである。また、浦壁社長の本委員会に対する回答によると、浦壁社長は、社長の権限や取締役会で決定することを、事前にP氏に諮り指示を仰ぐことは一切しておらず、社長に就任以降、管掌事項について、外部の第三者の指示を受けることなく、すべて浦壁社長の判断で決定し、かつ法律上必要な事項については、取締役会に付議決定しており、他の役員・執行役員・部長クラスの人事についても、外部の第三者に事前に相談したことはないとのことである。本委員会の検証に際し、前述の浦壁社長の回答内容に疑義を生じさせる事情は確認されなかった。

以上から、本件取引については、当社の大株主であるP氏の関与や影響はなく、専ら新井取締役が独断で行った事案と考えられる。

#### (8) 本件取引に至る動機

本件取引に至った動機としては、以下の事情が推察される。

ア. 新井取締役の動機

本件取引が当社の関連当事者取引や利益相反取引に該当する可能性や、本件取引についての当社取締役としての義務（競争禁止義務・利益相反取引回避義務・善管注意義務・忠実義務）や責務を十分に認識、理解、履行しないまま、自らが表に立つことなく、セレンディピティの売上と当社の売上が伸びればよいと考えていたこと。

後輩である Q 氏のビジネスでの成功を後押ししたいという意識があったこと。

イ. CL 営業担当者（J 氏ほか）の動機

大株主の子息であり、また当社の取締役でもある新井取締役を慮った取引条件を設定することで、社内における自らの立場を維持し、あるいは不利益を避けたいという気持ちが働いたこと。

特に平成 26 年 8 月・9 月のスポット取引については、予算（売上げ目標）未達成に対するプレッシャーが存在したために、会社の利益よりも売上額の増加を主に念頭において実行したこと。

3. 本件取引と類似の取引の有無（他に漏れている関連当事者の有無）

本件取引と類似の関連当事者取引がないことを確認するために、当社は以下の社内調査を実施した。以下の社内調査の結果、本件取引と類似する関連当事者との取引は存在しないことが確認されている。本委員会としては、当該社内調査の方法及び内容は合理的であって、その調査結果は妥当と考える。

(1). 取締役にかかわる調査

- 新井取締役に対して、新井取締役が 出資、 貸付、 個人保証、 役員就任している会社の有無について聴取を実施するとともに、同人から提出された資産明細並びに税務申告書等を検討し、当社が認識していない会社について外部の会社情報との照合を行った。あわせて、父親を除く二親等以内の個人及び法人としての支配の及ぶ範囲にかかわる報告を検討し、同様に確認を行った。
- 他のすべての取締役及び監査役について、再度、詳細に関連当事者の内容を説明したうえで、平成 26 年 11 月 7 日に常勤のこれら役員に対して、また、平成 26 年 11 月 11 日に非常勤のこれら役員に対してそれぞれ、平成 25 年度及び平成 26 年上半期にかかわる関連当事者取引の書面による再確認を新しい様式にて依頼・実施した。すべての書面による報告は 11 月 11 日に回収し、この結果、本件取引以外の関連当事者にかかわる確認・報告漏れは識別されなかった。

(2). 取引先及び取引価格にかかわる調査

本件取引の発覚の経緯となった PDCA（以下に定義する）の販促活動や、本件取引先が当社所有の不動産上に存在したこと、並びに、取引価格として特別価格が適用されていた点に着目し、以下の調査を行った。

#### ア. 売上規模が大きい PDCA に入っていない取引先の属性と理由の確認

##### < 類似調査の視点 >

- 上述の通り、本件取引は、平成 26 年 9 月にエウレカの与信限度額の増額申請がなされた際に、経営トップである浦壁社長にとって、当該時点における与信残高が 7,000 万円を超える多額の販売先であるにも関わらず、同社代表者の顔と名前が一致していない取引先であったことから、経営企画及び経理部門に対して取引先の属性・取引内容の詳細な把握を指示したことによって、発見された。
- 当該気づきの基礎をなしたのは、PDCA サイクル（以下、単に「PDCA」という。）の活動である。この PDCA は、毎年 4 月にコンタクトレンズ事業の前年度売上実績を上位から並べ、個別の販促活動が直接的な成果につながりにくい販売先等を除外し、営業本部内の協議によって決定される。このリストに掲載されると、月次の活動と成果を営業本部の会議で報告する必要があり、販促状況、取引状況等がより J 営業本部長及び浦壁社長によって詳細に分析・モニタリング・指示される。また、経営トップによる得意先営業の対象先としても認識・共有される。
- エウレカは、営業本部内の認識として、C 社等を卸先とするネット通販が主な販売チャネルであり、当社の個別の販促活動が直接的な成果につながりにくいことを理由に、PDCA のリストから除外されていた。
- 上記背景を踏まえ、コンタクト売上高ランキングのうち、合理的な理由なく PDCA から除外されているものがないかどうか、改めて調査・分析した。

##### < 調査手続き・結果 >

- 具体的には、平成 25 年度のコンタクト売上高ランキングと平成 26 年度の PDCA と比較し、リストから除外されている得意先を識別した。そのうえで、リストから除外されている取引先について、J 営業本部長に質問を行いその理由を明らかにするとともに、回答の適切性を裏付けるために、取引先の事業概要が掲載されるインターネット・ウェブページ等を活用し把握した。この結果、合理的な理由なく除外されているものは識別されなかった。

#### イ. 新規取引先登録時における取引先の所在地の確認

##### < 類似調査の視点 >

- エウレカは、新規取引先登録時において住所地として当社所有ビルの所在地を使用していた。かかる背景を踏まえ、エウレカのように当社がグループ会社と認識していない得意先が、当社本店及び近隣に保有する当社事業所の所在地に登録されていないかどうか、調査・分析した。

##### < 調査手続き・結果 >

- 平成 26 年 11 月 7 日現在の得意先マスター上のすべての得意先コードについて、当社本店及びその近隣（本郷）に当社が保有する事業所の住所（4 か所）及びエウレカの本店所在地の計 5 か所との照合を実施した。
- この結果、本郷近隣に会社が保有する事業所の住所又はエウレカの本店所在地を登録住所とする得意先コードが識別された。
- これらの得意先コードについて、閲覧を行い、シード社内及び子会社等、シード、エウレカ、セレンディピティの住所と同一の住所を有していることが問題とならない得意先を除外したところ、3 件の取引先が抽出された。
- 当該 3 件の取引先について、社内関係者への質問を実施したところ、当社が認識していない得意先ではなかった。
- 以上の手続きの結果、当社がグループ会社と認識していない得意先で当社本店及びその近隣に保有する事業所上に登録されているものは識別しなかった。

ウ. 特別価格と同等ないしはそれ以下の販売価格が適用されている取引先の確認（アイコフレ等についての特別価格適用）

< 類似調査の視点 >

- エウレカに対しては、アイコフレ、ワンデーファイン UV 等の主力商品について、特別価格が適用されていた。かかる背景を踏まえ、エウレカのように当社がグループ会社と認識していない得意先について、合理的な理由なくエウレカと同様に特別価格又はそれ以下の価格が設定・適用されている得意先がないかどうかを調べるために、平成 24 年 4 月 1 日から平成 26 年 9 月 30 日までに、当社の主要事業であるコンタクトレンズ事業及びレンズケア用品事業において当社と取引のあったすべての得意先との売上実績品目・単価について、特別価格との比較・照合を実施した。

< 調査手続き・結果 >

- 株式会社エウレカ以外で、子会社等に該当しないにも関わらず特別価格と同じないしはそれより有利な価格で継続的に取引を行っていた得意先を識別した。
- 次に、それぞれの取引について、事業上の必要性及び取引条件の妥当性を確認した。
- 上記の結果、子会社に該当しない取引先で、事業上の必要性及び取引条件の妥当性が認められないにもかかわらず特別価格と同じないしはそれより有利な価格を適用している得意先は、株式会社エウレカ以外には識別されなかった。

## 第4 法的问题点

### 1. セレンディピティ及びエウレカの子会社性及び関連当事者性

当社は、有価証券報告書提出会社であり、連結財務諸表を作成している。当社は、これまでの会計処理上、エウレカとの間の本件取引について、子会社との取引としても関連当事者取引としても取り扱っていない。然るに、上記第1の1記載のとおり、今般、セレンディピティ及びエウレカの子会社性及び関連当事者性に疑義が生じている。

この点について当社は、社内調査の結果を踏まえ下記(1)及び(2)のとおり、セレンディピティ及びエウレカは当社の子会社には該当しないものの、関連当事者に該当すると判断している。

本委員会としては、本委員会の検証及び調査の結果を踏まえても、当社の当該判断は、合理的であり、妥当と考える。

#### (1). エウレカの子会社性についての当社判断

##### ア. 形式要件の検討

形式要件から見て、セレンディピティが当社の子会社に該当するか否かの検討

- (a) 新井取締役（平成21年6月以降当社の取締役に就任）が、セレンディピティ株式の過半数を保有するか？
- 新井取締役は、平成21年6月から平成26年7月の間セレンディピティ株を直接100%保有し、平成26年7月以降セレンディピティ株を間接的に80%保有する。
- (b) 新井取締役がセレンディピティの資金調達（債務保証を含む）の過半を行っているか？
- 新井取締役に関する当社取締役就任以降（平成21年6月以降）の融資及び債務保証の関係については、下記のとおり。

#### 【資料 セレンディピティ借入金・保証残高推移】

（第1期から第7期：セレンディピティ税務申告書より。第8期：新井氏ヒアリング及び預金通帳より）

単位：円

決算期		借入金・保証残高	備考
第1期	H20.4 期末	15,000,000	新井取締役がセレンディピティへ全額融資
第2期	H21.4 期末	36,500,000	同上
第3期	H22.4 期末	47,800,000	同上
第4期	H23.4 期末	48,310,090	同上
第5期	H24.4 期末	40,810,090	同上
第6期	H25.4 期末	38,810,090	同上
第7期	H26.4 期末	37,810,090	同上
第8期	H26.8	27,810,090	セレンディピティから新井取締役へ1,000万円返済

	H26.9	57,810,090	セレンディピティの 銀行からの 3,000 万円の借入について新井取締役が連帯保証。
--	-------	------------	--

上記(a)・(b)の事情からすると、「連結財務諸表に関する会計基準（企業会計基準第 22 号）」（「連結会計基準」）7(2) 及び 7(3)の要件が満たされることになり、平成 22 年 3 月期以降、現在まで、形式要件上は、セレンディピティは当社の子会社であると考え得る。

形式要件から見て、エウレカがセレンディピティの子会社に該当するかどうかの検討

(a) セレンディピティの緊密者がエウレカの株式を過半数保有しているか？

【平成 21 年 9 月 18 日（エウレカ設立時）から平成 24 年 8 月（Q 氏がセレンディピティの従業員）】

Q 氏は、エウレカが設立された平成 21 年 9 月 18 日以降平成 24 年 8 月まではセレンディピティの従業員であることから、「連結財務諸表における子会社及び関連会社の範囲の決定に関する適用指針」9 項に定める緊密者の例示要件には該当しない。

しかしながら、下記の点を勘案すると、Q 氏は、同適用指針 9 項の「両者の関係状況の内容からみて、自己の意思と同一の内容の議決権を行使すると認められる」に該当すると判断され、当該期間についても緊密な者に該当すると判断される。

- 1) エウレカの仕入取引は全てセレンディピティに販売されていた実態
- 2) Q 氏がセレンディピティの業務執行も実質的に行っていた状況
- 3) Q 氏がエウレカ設立以降、エウレカの株式を 100% 所有していたこと

【平成 24 年 8 月以降（Q 氏がセレンディピティの執行役員）】

Q 氏がセレンディピティの執行役員に平成 24 年 8 月以降就任していることから、「連結財務諸表における子会社及び関連会社の範囲の決定に関する適用指針」第 9 項(2)に例示されている緊密者に、Q 氏は該当すると判断される。

【平成 25 年 3 月以降（Q 氏がセレンディピティの代表取締役）】

Q 氏がセレンディピティの代表取締役に平成 25 年 3 月以降就任していることから、「連結財務諸表における子会社及び関連会社の範囲の決定に関する適用指針」第 9 項(2)に例示されている緊密者に該当すると判断される。

以上より、エウレカ設立時から、セレンディピティの緊密者である Q 氏がエウレカの株式を過半数保有していると評価することができ、エウレカは、形式要件上は、セレンディピティの子会社と判断される。

- (b) セレンディピティの役員・使用人がエウレカ取締役会の過半を構成しているか？

平成 21 年 9 月 18 日にエウレカ設立以降、セレンディピティの Q 氏（セレンディピティに平成 20 年 8 月に入社、平成 24 年 8 月から執行役員、平成 25 年 3 月から代表取締役社長）がエウレカの代表取締役であり一人取締役である。

以上より、平成 22 年 3 月期以降、現在まで、上記(a)(b)の 2 要件を満たす結果、「連結財務諸表に関する会計基準（企業会計基準第 22 号）」7(2) 及び 7(3)を満たすことになり、エウレカは設立以降、形式的にはセレンディピティの子会社として取り扱う必要があると判断される。

#### イ. 実質要件の検討

上記で検討した結果、セレンディピティ及びエウレカは、当社の子会社となる形式要件を満たしていると考えられる。一方、連結財務諸表に関する会計基準 7 項 但書及び「連結財務諸表における子会社及び関連会社の範囲の決定に関する監査上の留意点についての Q&A（監査・保証実務委員会実務指針第 88 号）」Q10 によると、当社がセレンディピティ及びエウレカの「意思決定機関を支配していないことが明らかと認められる場合には、子会社に該当しない」こととなる。

下記の事情を考慮するとセレンディピティ及びエウレカは、実質的には当社の子会社ではないと評価することが妥当と判断される。

- 当社は設立以来、セレンディピティ及びエウレカに対する持分や貸付・債務保証等を有しておらず、当社から新井取締役に対する債務保証を行っている事実もないことから、少なくとも契約・法令上は、当社はセレンディピティ及びエウレカの損失を負担しないと考えられること
- 新井取締役から監査役会に提出された取締役業務執行確認書（平成 22 年 4 月 5 日、平成 23 年 3 月 31 日、平成 24 年 3 月 30 日、平成 25 年 4 月 1 日、平成 26 年 3 月 31 日）において、新井取締役から当社とセレンディピティ及びエウレカとの間で行われた取引についての報告はなかったことから、当社はエウレカ（及びセレンディピティ）との間の商取引を認識していなかったこと
- 新井取締役から経営企画部に提出された「株式会社シードと関連当事者との取引に関する調査表」（平成 22 年 4 月 26 日、平成 23 年 5 月 17 日、平成 24 年 5 月 7 日、平成 25 年 5 月 15 日、平成 26 年 4 月 30 日）において、当社とセレンディピティ及びエウレカとの間で行われた取引に関しては、当社とセレンディピティとの間の事務所賃貸借取引以外の報告はなかったことから、当社は当該賃貸借取引を

除くエウレカ（及びセレンディピティ）との商取引を認識していなかったこと

- 新井取締役以外の当社の取締役が、当社とセレンディピティ及びエウレカとの間で行われた取引に関して、当社とセレンディピティとの間で賃貸借取引以外の商取引があることを知らなかった事実、並びに、当社の取締役会でエウレカ（及び同社を経由してセレンディピティ）に対して当社の商品を販売することを承認した事実がないことを考慮すると、新井取締役及びその緊密者のセレンディピティ（及びエウレカ）に対する議決権行使の意思と当社の意思は一致していないと評価できること

#### ウ. 当社による総合的な検討

以上の形式要件、実質要件についての分析から総合的に判断すると、財務上、営業上若しくは事業上の関係からみて、当社がセレンディピティ及びエウレカの意思決定機関を支配していないことが明らかであり、当社は、セレンディピティ及びエウレカは当社の子会社ではないと判断している。

#### (2). エウレカの関連当事者性に関する当社判断

従来、当社は、エウレカはQ氏が個人的に設立した会社であって、新井取締役が同人の資産管理会社を通じて議決権の過半数を所有しているセレンディピティとは別人格と認識しており、エウレカに関して関連当事者に該当するとは考えていなかった。

しかしながら、本件取引に関する社内調査の結果、上記の通り、セレンディピティとエウレカの間には、親子会社関係が存在することが判明したため、当社は、エウレカは当社の関連当事者に該当すると判断している。従って、次項以下に詳述するように、当社は、当社からエウレカへの商品の販売取引について、関連当事者取引として訂正開示（新たに開示）する必要性を認識している。なお、当社は、開示の対象について、独立第三者間取引であったと仮定し見積った取引金額が開示基準である1,000万円超に達していた平成25年3月期及び平成26年3月期とすることを検討している。

## 2. 開示に関する問題及び責任

当社は、下記のとおり、本件事案については、金融商品取引法（以下「金商法」という。）上の訂正開示が必要であり、かつ金商法上の制裁が課される可能性があるかと判断している。

本委員会としては、本委員会の検証及び調査の結果を踏まえても、当社の当該判断は、合理的であり、妥当と考える。

(1). 金商法上の訂正開示

エウレカとの本件取引について、金商法上の開示が必要な財務諸表の注記「関連当事者情報」欄の「関連当事者との取引」（連結財務諸表規則第15条の4の2）として記載が必要であったとすると、関連する期間における開示書類（有価証券報告書及び有価証券届出書等）の「関連当事者との取引」欄に本件取引の記載が漏れていたということになる。そして、少なくとも以下の有価証券報告書については、訂正開示（自発的訂正）を行う必要があるものと考えられる<sup>1</sup>。

	財務局への提出日時	提出書類
1	平成 26 年 6 月 27 日	有価証券報告書 – 第 58 期（平成 25 年 4 月 1 日乃至平成 26 年 3 月 31 日）
2	平成 25 年 6 月 27 日	有価証券報告書 – 第 57 期（平成 24 年 4 月 1 日乃至平成 25 年 3 月 31 日）

(2). 金商法上の課徴金

前述の開示書類中の記載漏れが「重要な事項」についてのものと判断される場合、当社に対して、課徴金が課される可能性がある（金商法 172 条の 2 第 1 項、172 条の 4 第 1 項）。

(3). 金商法上の当社及び役員の実責任

前述のとおり記載漏れがあったとすると、当社及び役員は、金商法上、以下の民事責任（損害賠償責任）を負う可能性がある。

責任主体	原因	請求権者	主な要件	根拠条文（金商法）
当社	有価証券届出書の 不実開示	募集・売出しに応じて （目論見書の交付を受けて）有価証券を取得した者	・「重要な事項」についての虚偽の記載 ・無過失責任 ・因果関係の立証責任 転換	18 条 1 項
	目論見書の不実開示			18 条 2 項
	有価証券届出書、 有価証券報告書、		募集・売出しによらないで有価証券を取得し	・「重要な事項」についての虚偽の記載

<sup>1</sup> 以下の開示書類についても、同様の記載漏れが認められるか又はそれに関連して内容の正確性に疑義が生じている。

- ・ 平成 26 年 2 月 17 日（15:12） 有価証券届出書（組込方式）
- ・ 平成 26 年 2 月 17 日（15:10） 有価証券届出書（組込方式）
- ・ 平成 26 年 2 月 17 日 目論見書
- ・ 平成 26 年 6 月 27 日 内部統制報告書 – 第 58 期（平成 25 年 4 月 1 日乃至平成 26 年 3 月 31 日）
- ・ 平成 25 年 6 月 27 日 内部統制報告書 第 57 期（平成 24 年 4 月 1 日乃至平成 25 年 3 月 31 日）

	内部統制報告書	た者	・無過失責任 ・（公表前1年以内の取得かつ継続保有の場合）因果関係の立証責任転換	
役員	有価証券届出書の 不実開示	募集・売出しに応じて （目論見書の交付を受けて）有価証券を取得した者	・「重要な事項」についての虚偽の記載 ・善意・無過失の免責 因果関係の立証必要	21条1項
	目論見書の不実開示			21条3項
	有価証券届出書、 有価証券報告書、 内部統制報告書	募集・売出しによらないで有価証券を取得した者	・「重要な事項」についての虚偽の記載 ・善意・無過失の免責 ・因果関係の立証必要	22条、24条の4、24条の4の6

さらに、監査証明をした監査法人等の関係者に金商法上の責任が生じた場合、当社及び関係する役員は、当該関係者から補償を求められることも考えられる。

#### (4). 会社法上の開示に関する問題

エウレカとの本件取引が関連当事者との取引に該当するものであったとすれば、会社法上の計算書類中の単体の個別注記表中の関連会社との取引に関する注記の訂正も検討する必要がある。

#### (5). 東京証券取引所による制裁

東京証券取引所（以下「東証」という。）の規則によると、上場会社が虚偽記載のある開示を行ったことにより適時開示に係る規定に抵触した場合、事案に応じて、当該上場会社に対して「注意」、「公表措置」、「上場契約違約金の徴求」、「改善報告書の徴求」の措置が行われることがある。

### 3. 会社法

本委員会は、本件に関する会社法上の問題点について、以下のとおり分析し、判断するものである。

#### (1). 競業避止義務違反

##### ア. 問題の視点

新井取締役が発行済株式の100%（又は時期によっては80%）を直接的又は間接的に所有し、平成25年3月まで代表取締役を務めていたセレンディビティ及びその子会社のエウレカは、コンタクトレンズやケア用品の販売業を営んでいる。然るに、当社の平成22年1月5日改訂の定款上の事業目的は、以下の通りであり、「コンタクトレンズ及びコンタクトレンズ材料の製造販

売並びに輸出入」として、コンタクトレンズ及びケア用品の販売業を含んでいる。よって、新井取締役が、取締役会の承認を得ることなく、両社にコンタクトレンズやケア用品の販売業を営ませたことは、当社取締役としての当社に対する競業避止義務（会社法第 356 条第 1 項第 1 号）に抵触するのではないかが問題となる。

【当社定款上の事業目的】

第 2 条 当社は次の事業を営むことを目的とする。

1. コンタクトレンズ及びコンタクトレンズ材料の製造販売並びに輸出入
2. 医薬品、医薬部外品の製造販売並びに輸出入
3. 医療用機器、医療用具及び医療用品の製造販売並びに輸出入
4. 光学機器、通信機器及びコンピューターの製造販売並びに輸出入
5. 眼鏡のレンズ、フレーム及びその材料の製造販売並びに輸出入
6. 衣料品及び日用雑貨の製造販売並びに輸出入
7. 生命保険の募集、損害保険代理業及び自動車損害賠償保障法に基づく保険代理業
8. 当社が開発、取得保有する特許・ノウハウその他知的所有権の譲渡及び貸与などの実施許諾
9. 前各号に付帯する一切の業務

## イ. 分析

会社法第 356 条第 1 項同号の「会社の事業の部類に属する取引」は、一般に、会社が実際に行っている事業と市場において競合し、会社と取締役との間で利益衝突を来すおそれのある取引を意味すると解されており、定款上の事業目的のすべてを含むものではないが、会社の行う取引と目的物（商品・役務の種類）及び市場（営業地域・流通段階等）が異なれば、競合しないこともあり得ると解されている。

国内におけるコンタクトレンズ及びケア用品の販売に関しては、当社は、実際に、販売会社（インターネット通販業者を含む。）に対する販売を行っており、また、当社の国内子会社であるアイサービス及び株式会社タワービジョン（以下「販売子会社」と総称する。）は、小売業を営んでいる。以下、セレンディピティ及びエウレカによるコンタクトレンズ及びケア用品（以下「本商品」という。）の販売形態毎に当社事業との競業性について検討する。

- 卸売事業：エウレカ及びセレンディピティは、インターネット通販業者である C 社に対して本商品を卸売販売している。

当社は、インターネット通販業者に対して本商品を卸売販売している以上、エウレカ及びセレンディピティの C 社に対する卸売販売は、会社の「事業の部類に属する取引」に属し、競業に該当すると考えられる。

- ネット販売：エウレカ及びセレンディピティは、インターネットを通じて、一般ユーザーに本商品を小売販売している。

当社は、メーカーであってインターネット販売を直接に営んでいない。また、エウレカ及びセレンディピティは、ユーザーから医師の発行した処方箋の提示を受けることなくコンタクトレンズを販売しているものと思われる。しかし、コンタクトレンズの販売にあたっては、厚生労働省の通達<sup>2</sup>等において、コンタクトレンズの使用者がコンタクトレンズを安全に使用できるよう、眼科医療機関において発行されるコンタクトレンズ指示書（処方箋）に基づく販売や定期検査の実施等といった販売方法によることが強く要請されている（一般社団法人日本コンタクトレンズ協会の「コンタクトレンズの販売自主基準」も参照）。そのため、セレンディピティが当社施設の住所地において、インターネット販売を行っていることは、当社が、処方箋の提示を求める等の上記の要請を遵守せずにコンタクトレンズを販売する行為に関与しているかのような誤解を招きかねないという意味で迷惑な行為と位置づけられる。従って、コンタクトレンズ・メーカーである当社としては、販売子会社において、かような要請に合致することのないインターネット販売を行わせていない。かかる点を考慮すると、エウレカ及びセレンディピティによるネット販売は、必ずしも当社にとって競業とまでは言えないと判断される。

- 眼科隣接店舗での販売：エウレカ及びセレンディピティは、眼科に隣接した店舗「D」において本商品を小売りしている。

販売子会社のうちアイサービスは、眼科に隣接する販売店の展開を行っているため、この点において当社事業と実際に競業する可能性も考えられる。しかし、当社は、アイサービスが眼科に隣接する店舗を新規に開設する場合は、一定の考慮事項を検討して新店舗の開設の可否を判断している。然るに、当社によると、エウレカ及びセレンディピティが設置した店舗に隣接する眼科は、当社の基準を満たすことはあり得ず、シードアイサービスがかかる店舗を開設する可能性はないとのことである。そうであるとすれば、エウレカ及びセレンディピティによる店舗「D」における本商品の小売りは、当社事業と競業するものではないと考えることが可能と考える。

## ウ. 結論

---

<sup>2</sup> 平成 24 年 7 月 18 日付け薬食発 0718 第 15 号厚生労働省医薬食品局長通知「コンタクトレンズの適正使用に関する情報提供等の徹底について」（一般社団法人日本コンタクトレンズ協会の「コンタクトレンズの販売自主基準」が添付されている。）、平成 25 年 6 月 28 日付け薬食発 0628 第 17 号厚生労働省医薬食品局長通知「コンタクトレンズの適正使用に関する情報提供等の徹底について（再周知）」、平成 26 年 10 月 1 日付け薬食発 1001 第 3 号厚生労働省医薬食品局長通知「コンタクトレンズの適正使用に関する情報提供等の徹底について（再周知）」。

従って、エウレカ及びセレンディピティの営む事業のうち、C社向けの卸売取引は、当社の事業の部類に属する取引として、当社の事業と競合し、これについて当社取締役会に報告せず、承認を取得しなかった新井取締役は、この点において、当社に対する競業避止義務に抵触したものと考えられる。

なお、新井取締役は、平成25年3月にセレンディピティの代表取締役の地位から退任している。しかし、新井取締役は、セレンディピティの代表取締役からの退任の前後を問わず、セレンディピティの株式の100%（あるいは時期によっては80%）を直接的又は間接的に保有し、新井取締役の判断の下で、後輩であるQ氏がセレンディピティとエウレカの代表取締役に就任したという事情に鑑みると、新井取締役は、両社の事実上の主宰者として、それらの経営を支配していたという評価も十分可能と考えられる。とすれば、判例（東京地判昭和56年3月26日、大阪高判平成2年7月18日）に照らせば、新井取締役は、両社の事実上の主宰者として、両社の競業について当社取締役としての責任を負うものと解される。

## (2). 利益相反取引違反

### ア. 問題の視点

当社のエウレカとの取引について当社取締役会の承認が取得されていないことについて、新井取締役の当社取締役としての利益相反取引の制限（会社法第356条第1項第2号、同項第3号）に抵触するのではないか。

エウレカは一貫してQ氏が代表者であり、新井取締役自身が代表して当社と取引を行ったことはないため、会社法上、当社との間の利益相反取引に該当しないといえるのではないかが問題となる。

### イ. 分析及び結論

判例（名古屋地判昭和58年2月18日、大阪高判平成2年7月18日参照）にも鑑みると、取締役が会社との取引の当事者又は代理人とならなくとも、実質的に見て、会社と取締役の利益が相反する場合には、会社法が定める利益相反取引に該当し、取締役会の承認を得る必要があると解すべきである。

この点、エウレカは、当社から購入した商品をセレンディピティにそのまま販売するだけであるところ、エウレカが当社から購入する価格が安価になれば、セレンディピティがエウレカから購入する価格も安価になる関係があり、セレンディピティの利害はその大株主（時期により総発行株式数及び総議決権数の80%から100%を所有）である新井取締役の利害とほぼ共通するといえる。従って、当社とエウレカの取引については、当社と新井取締役の利益が相反し、新井取締役が予め取締役会の承認を受けず、報告をしなかったことは、会社法が定める利益相反取引規制（少なくとも会社法第356条第1項第3号）に違反すると考えるべきである。

### (3). 善管注意義務・忠実義務違反

#### ア. 問題の視点

上記(1)及び(2)のほか、以下の事項についても、新井取締役の当社取締役としての善管注意義務違反が問題となり得る。

- (a) 当社が開示書類の記載漏れによる金商法上又は東証の責任を負担した場合（上記2参照）、当社に当該責任を生じさせたこと。
- (b) 新井取締役とエウレカとの「何らかの関係」を慮る当社コンタクトレンズ営業担当者に対して、価格を安くしてほしいという意図も含む「ご配慮をお願いしたい」旨の発言を行い、結果として、エウレカ向けのコンタクトレンズの販売価格が販売子会社並に廉価に設定されたこと。コンタクトレンズの取引開始当初において、廉価であることに気付くべきであったのに気付かず、また、後に廉価な価格設定に気付きながら、これを放置したこと。
- (c) 会社が販売し得た取引先（C社）に対して、セレンディピティを通じてコンタクトレンズを販売したこと（会社の機会の奪取）。

#### イ. 分析

(a)については、新井取締役において、本件取引が関連当事者取引に該当し得ることについて、調査表又は年次の確認書に記載するなどして当社に報告しなかったことは、取締役としての善管注意義務に違反すると考えられる。

(b)については、新井取締役の影響下において、当社の犠牲においてエウレカ及びセレンディピティの利益が図られたと評価する余地がある。また、新井取締役の関与が「ご配慮をお願いしたい」と言ってQ氏をCL営業部に紹介した程度であっても、そこには価格を安くしてほしいという意図も含まれている。新井取締役としては、価格は通常取引先並とするように積極的に指示しなければ、低廉な価格が設定されるであろうことは予見できたはずであり、そのような指示を怠った点に過失が認められると考える。また、取引開始後、遅くとも平成25年中頃には、価格が廉価であることを認識したのであるから、価格設定を是正する措置を講じるべきであったのに、これを放置した点においても過失が認められると考える。

(c)については、会社が関心を有するはずの新規事業機会を奪取したということであれば、善管注意義務違反が成立し得る。この点、C社に対する販売事業は、抽象的には当社の事業の部類に属するといえる（上記(1)参照）。しかし、C社は、眼科医の処方に基づくレンズの販売等の眼科学会の要望に合致しない態様でのインターネット販売を行っていると思受けら

れるところ、当社としては、販売子会社においても、かようなインターネット販売を行う業者との取引は可能な限り避けているとのことである。とすれば、当社においてC社に対する販売について特段の関心は有していなかったはずであって、会社の機会の奪取があったとまでは言えないものと考ええる。

#### ウ. 結論

新井取締役は、(a)及び(b)の点において、当社に対する善管注意義務に抵触すると考える。(c)の点については、善管注意義務違反を構成するような事情は看取できなかった。

#### (4). 取締役としての任務懈怠責任（損害賠償責任）

#### ア. 問題の視点

新井取締役が、エウレカ及びセレンディピティのC社に対する本商品の販売に関して当社に対する競業避止義務に違反したこと（上記(1)）、当社とエウレカとの取引に関する利益相反取引をおこなったこと（上記(2)）、及び、本件取引が関連当事者取引に該当し得ることの報告を怠ったことより善管注意義務に違反し、又、エウレカに対するコンタクトレンズの廉価販売に関して善管注意義務に違反したこと（上記(3)）それぞれについて、新井取締役の当社に対する損害賠償が問題となり得るが、それぞれの損害を考えるにあたっての考慮事項について以下に検討する。

#### イ. 分析及び結論

まず、の競業取引（C社に対する販売）による損害額としては、当社がC社に対する販売について現実に関心がありえないのであれば（上記(3)ウ参照）、エウレカ及びセレンディピティがC社に対して販売を行ったことにより当社が被った損害を立証することは困難と考えられる。

また、の利益相反取引についても、本委員会が検証及び調査した限りにおいては、当社とエウレカとの利益相反取引そのものによって当社に損害というほどのものが生じたとまでは言えない。

従って、新井取締役の当社に対する取締役としての義務違反に基づく損害を考えるにあたっては、とのエウレカに対する善管注意義務違反との関係での損害額が主な問題となると考える。

については、当該義務違反に起因して当社に生じた損害の額が基本になるものと考ええる。また、については、エウレカに対する実際の販売価格と、販売規模、送料設定等を勘案した場合における他の取引先と整合する本来あるべき価格との差額が基本となるものと考ええる。また、のいずれとの関係でも、当社の損害としては、本件取引について当社が行った社内調査及び本委員会による検証・調査に直接要した費用も考慮に入れるべきである。

もともと、実際に、新井取締役に対して損害賠償請求するにあたって、  
( との関係では ) 廉価設定について新井取締役自身が明示的・積極的な働きかけを行ったことはないこと等を斟酌することは可能であろうと考える。

(5). 新井取締役以外の取締役及び監査役の監視義務違反・内部統制体制の不備

ア. 問題の視点

新井取締役の義務違反 ( 競業避止義務に違反 ( 上記(1) )、利益相反取引 ( 上記(2) )、関連当事者取引に該当し得ることの報告の懈怠による善管注意義務違反 ( 上記(3)(a) )、コンタクトレンズの廉価販売に関する善管注意義務違反 ( 上記(3)(b) ) ) が認められる場合、かかる新井取締役の業務執行について他の取締役及び監査役の監視義務が尽くされていたか、また、取締役会において内部統制体制が適切に整備されていたかが問題となる。

イ. 結論

他の取締役及び監査役の監視義務及び内部統制体制の状況については、主に第 5 において言及する。

## 第5 本件の原因及び再発防止策（ガバナンス上の対策の検討を含む）の提言

本件取引が関連当事者取引であることを当社が把握できなかった直接的な原因は、新井取締役が、取締役として認識すべき義務を十分に認識せずにエウレカとの関連当事者取引を行い、また、当社に対する報告を欠いた点にあり、また、取引が事前に防止されなかったこと及び早期に発見されなかった間接的な原因は、役職員のすべてが、関連当事者取引や取締役の競業避止義務及び利益相反取引規制について、必ずしも十分な知識を得ていなかった点、さらに、関連当事者に関わる会社属性を適切に調査・把握したうえで取引を行うべきであったところ、かかる点についての内部管理が必ずしも十分になされていなかった点にある。かかる点を踏まえ、本委員会は、あるべき再発防止策について、以下の通り提言する。

### 1. コンプライアンス確保に関する意識について

#### (1). 着眼点

本件取引は、関連当事者に関する取締役を含む全社的な認識、取締役の利益相反取引に関する認識、取締役の競業避止義務に関する認識、会計上の連結の範囲の判定で使用する緊密な者に関する認識等の基礎的かつ重要なコンプライアンスに関する役職員の認識・理解が十分であれば、未然防止及び早期発見が可能であったと考えられる。

#### (2). 当社の内部管理上の問題点

- ア． 当社は取締役会規程において、取締役会決議事項として、同規程第 10 条（5）で「取締役の競業取引及び自己取引の承認」、同（6）で「他社の役員兼任に対する承認」を規定し、また第 10 条（6）で「その他、取締役会が必要と認めた事項」を規定しており、これらの規定を基礎として、関連当事者取引の確認を実施してきた。しかし、結果的に、新井取締役がその内容を十分に理解し、これに基づき行動したとは言い難く、また、会計基準（企業会計基準適用指針第 22 号「連結財務諸表における子会社及び関連会社の範囲の決定に関する適用指針」（企業会計基準委員会）等）に照らし合わせて緊密な者の定義・内容が必ずしも十分に理解・共有されていなかったため、未然防止及び早期発見が出来なかった。
- イ． 新井取締役については、取締役の職務及び責任についての理解を深めさせるため、浦壁社長の指示により、平成 26 年夏に外部研修「新任役員必須セミナー」に参加した。しかし、理解の深度や具体的に留意すべき行為について研修後に会社として確認を行っていなかったため、本件取引の早期発見につながらなかった。
- ウ． 当社は、全社員に対するコンプライアンス研修として、入社時の研修、職階別の研修、テーマに応じた臨時の研修を実施してきた。しかし、その内容には、利益相反取引や競業避止義務、関連当事者取引等に関する詳細かつ具体的な内容が含まれておらず、本件取引の未然防止・早期発見につながらなかった。

(3). 再発防止策の提言

- ア． 取締役について、就任時にその責任と義務等の基礎的な理解を定着させるべく研修を実施したうえで、社内ルールを含め理解の確認を実施する。
- イ． 本件取引の概要も含め、全役職員に対して具体的な事例を交えて利益相反取引や競業避止義務、関連当事者取引等に関する研修を実施し、コンプライアンス意識の強化を図る。

(4). その他付記事項

「取締役会規程」の不明瞭な記述の見直しを行うことが適切である。

2. 関連当事者の確認について

(1). 着眼点

- ア． 関連当事者について、日常の説明・研修、取引開始時・役員就任時の確認、上場申請時の確認、年度末の確認の各段階において、十分な確認が行われていれば、本件取引を未然に予防し、早期に発見できた可能性がある。
- イ． 関連当事者について、社内に関連当事者取引に関する十分な理解があり、また、営業取引開始や不動産賃貸借契約の締結に際して、会社属性を十分に確認する適切な内部統制が整備・運用されていれば、本件取引を未然に予防し、早期に発見できた可能性がある。

(2). 当社の内部管理上の問題点

- ア． 当社は年次及び市場変更時に、関連当事者取引の確認を取締役、監査役及び執行役員、並びに主要株主に対して実施していた。しかし、確認に使用した「株式会社シード（以下「当社」）と関連当事者との取引に関する調査表」の回答項目は2つに集約された簡易なものであって、関連当事者の範囲や確認対象となる取引について十分な理解がない場合に適切な確認がしにくいフォーマットとなっていた。
- イ． 関連当事者として識別すべき範囲について役員及び関連する部門の社員に対して十分に周知されていなかった。また、関連当事者との取引については取締役会で決議すべき特別な取引である旨が一般従業員に浸透していなかった。
- ウ． 新規の取引先申請・登録にあたり、現状の申請書式では、必須の会社属性チェックの項目として「関連当事者」が含まれておらず、また、資本金や住所等についても重点的なチェック項目になっていなかった。
- エ． 振り返ってみれば、当社にとっての関連当事者取引の確認や、関連当事者にかかわる内部統制の整備・運用にあたっては、大株主であるP氏との関係でのチェックが中心であり、現任の取締役に関する関連当事者にかかわる認識が十分とは言い難い体制となっていた。

(3). 再発防止策の提言

- ア． 関連当事者取引の有無の確認表の項目を細分化し、個人が普段は意識しにくい取引についても把握できるよう、「株式会社シード（以下「当社」）と

関連当事者との取引に関する調査表」フォーマットに変更を加える。なお、当社によれば、平成 27 年 3 月期の第 2 四半期報告の作成にあたり、平成 26 年 9 月末時点における確認を変更後の新しいフォーマットで実施済とのことである。

- イ．現時点で会社が認識している関連当事者を、社内の関係部署に開示するとともに、関連当事者の意味合いや趣旨、関連当事者となる範囲や関連当事者との取引の合理性や価格の妥当性を確認すべき旨について、営業・購買・総務・経理部門等を含めた研修を行い、取引先登録時及びその後も一定期間毎に確認するなどして該当先があることが判明すれば、取締役会決議が必要になることを周知徹底する。特に、取締役、執行役員等から取引の紹介があった場合は、必ず適切な連絡・報告・相談を行うとともに、より一層、通常取引先同様ないしはそれ以上の透明性が求められる旨を、周知徹底する。
- ウ．新規の取引先申請・登録や不動産賃貸借契約の締結にあたり、必須の会社属性チェックの項目として「関連当事者」を追加する。その責任部門は経理部門とし、年次の取りまとめ部門は経営企画部門とする。
- エ．また、関連当事者を検出するための兆候の項目の 1 つとなる資本金や住所等についても、原則として確認すべき重点的なチェック項目とし、取引先の属性チェックを強化する。

#### (4) その他付記事項

「株式会社シード（以下「当社」）と関連当事者との取引に関する調査表」の名称について、今後、当社の子会社及び関係会社も含んでいることがわかる名称に変更して運用すべきである。

### 3. 利益相反取引及び競業避止義務にかかわる確認について

#### (1) 着眼点

取締役・執行役員の利益相反取引や競業避止義務に関する役職員の理解が十分であれば、本件取引の未然予防・早期発見が出来たと考えられる。

#### (2) 当社の内部管理上の問題点

- ア．取締役会規程において、利益相反取引や競業避止は取締役会決議事項であることを明記していたが、新井取締役にかかわる以下の取引について、取締役会として、契約締結時又は取引開始時に、網羅的かつ適時にその実態を把握したり、取締役会で必要な決議を行うことができなかった。
  - ・ セレンディピティと本社の賃貸借契約
  - ・ セレンディピティのエウレカへの転貸（そもそも禁止）
  - ・ セレンディピティのインターネット上のショッピングモール B 等における当社商品の直販
  - ・ セレンディピティの C 社等に対する当社商品の卸売
  - ・ セレンディピティの眼科併設・当社商品の販売
  - ・ シードアイサービスから F 社への委託、F 社からセレンディピティへの受託
- イ．営業担当者からのヒアリングによれば、エウレカとの取引価格の設定に

ついて、その合理性に疑念を持った者もいたが、エウレカとの関係について新井取締役本人に確認するにとどまっており、営業本部以外の管理本部への確認や経営トップへの報告・相談、内部通報制度の活用等にはつながらなかった。

(3). 再発防止策の提言

- ア． 前述の研修に、利益相反取引や競業避止義務も含め、より具体的・詳細な事例の共有をはかり理解の確認を行うとともに、疑念があれば各自が自主的に申告・相談できるようにする。
- イ． 全ての役職員について、取締役の利益相反取引や競業避止について少しでも疑念がある場合には、管理本部への確認や経営トップへの報告・相談、内部通報制度等を活用すべき旨を、再度周知徹底する。

4. 新規取引先の登録について

(1). 着眼点

エウレカとの最初の取引先申請は、ケア用品についてケア部から平成 22 年 5 月 20 日に、コンタクトについてコンタクト営業部から平成 22 年 9 月 29 日にそれぞれなされている、いずれの申請書類においても、会社住所、資本金 1 円等の記載がなされており、この時点で、エウレカの会社属性や、主な販売先・卸先等の事業に関するより詳細な調査・把握が行われていれば、本件取引の未然予防につながった可能性がある。

(2). 当社の内部管理上の問題点

- ア． 当社は、「販売管理規程」、「与信管理規程」において、新規取引先について、「取引申請書」に掲げる取引先概要の調査を行うべき旨を定めている。「与信管理制度実施要領」において、与信限度額に応じた決裁権者並びに回付・承認の決裁ルートを決めてきたが、具体的にどのような項目について誰がチェックを行うべきかについて、必ずしも明確になっていなかった。
- イ． 新規の取引先の開設にあたり、反社チェックを総務部門に依頼したうえで反社番号を取得することを義務付けているが、前述のとおり、関連当事者のチェックは必須としていなかった。
- ウ． 「取引申請書」には本店所在地や資本金が記載されているが、その所在地が当社所有不動産の賃借人である場合や、与信額に比して資本金が極端に少ない場合等における異常値チェックが十分かつ適切になされていなかった。

(3). 再発防止策の提言

- ア． 前述の通り「取引申請書」上における関連当事者の属性チェックを必須としたうえで、得意先の所在地が自社不動産の店子である場合や、与信額に比して資本金が極端に少ない場合等における異常値チェックを必須とする。

(4). その他付記事項

- ア． 「与信管理規程」に誤記と考えられる表示があるため、確認の上、修正を検討すべきである。

## 5. 価格交渉及び決定・登録について

### (1). 着眼点

エウレカに対するコンタクト商品の一部について特別価格を適用することにつき、適切な報告・連絡・相談がなされていれば、本件取引の未然防止・早期発見につながった可能性がある。

### (2). 当社の内部管理上の問題点

- ア． 営業本部長及び営業担当者へのヒアリングによれば、営業本部内では、グループ会社以外の得意先に特別価格を適用する際には営業部長の承認を得る慣行があったが、当該ルールは文書化・周知徹底されていなかった。
- イ． 平成 22 年 4 月 1 日改正版の「職務権限基準」において CL 営業部での納入価格設定は係長承認、マネージャー決定と定めていたが、営業本部長の価格への関与ルールが明確ではなかった。営業部長が承認した情報が、適時適切に営業本部長や社長に報告される仕組みが構築・運用されていない。なお、平成 26 年 4 月 1 日改正版の「職務権限基準」においても CL 営業部での納入価格設定は主任起案、係長承認、マネージャー・次長決定と定めており、営業部長や営業本部長の価格への関与ルールが明確ではない。
- ウ． 営業日報に得意先との交渉を含めた営業活動の記録を記載することとしているが、必ずしも徹底されていなかった。
- エ． 納入価格設定依頼書において販売価格交渉の経緯が記載されておらず、価格決定の背景が明確に記録されていなかった。

### (3). 再発防止策の提言

- ア． 得意先との取引価格は、当該得意先が取り扱う商品構成やその他の取引条件を含めた取引全体として判断されるべきものであるが、マネージャー決裁価格未滿で販売する取引先については、交渉経緯とあわせて納入価格決定の合理性を簡潔に記録したうえで、営業部長の承認事項とすべきであり、営業部長の承認事項が営業本部長や社長に適時適切に報告されるように、内部統制を改善・運用する（そもそも、当社の取引慣行や販売戦略上、特別価格以下で販売する取引先が今後多数発生することは想定していないため、例外事項の報告の位置づけとして、営業部長の承認事項が営業本部長や社長に適時適切に報告される内部統制とする）。
- イ． 上記の内部統制が有効に整備・運用されていることを事後的に確認することを目的として、今回実施した類似調査のアプローチ同様の方法で定期的（半期又は年に 1 度）に、販売価格や取引条件について異常な条件となっている得意先・品目を抽出し、しかるべき内部統制のもとで承認された取引先であるかどうかを確認する。

### (4). その他付記事項

- ア． 平成 26 年 4 月 1 日改正の「職務権限基準」においてケア部及び眼鏡部の納入価格決定権限はそれぞれの部署にないよう見受けられる。確認の上で、誰が見てもわかりやすい透明性の高い「職務権限基準」とすべきである。

## 6. 価格以外の取引条件の交渉及び決定について

### (1). 着眼点

エウレカとの価格以外の取引条件の1つについて、依頼書の電子承認画面（申請者：N氏、承認者：O氏）によれば平成24年1月20日に当該条件設定が営業本部によって行われているが、その理由について営業本部内で明確に説明できる者がいない。当該条件設定に関する適切な内部統制を整備・運用していれば、本件取引の早期発見が出来た可能性がある。

### (2). 当社の内部管理上の問題点

ア. 上記条件を設定した当時は、平成23年4月1日改正版の「職務権限基準」に従い業務が行われていた。

当時の「職務権限基準」ではCL営業部の「納入価格設定・値引・赤黒・特単、スポット」についてはCL営業部の係長承認、マネージャー又は次長決定と定められていた。その一方で、上記条件設定については、営業本部内の慣行として販売条件の設定の1つとして承認行為が行われていたが、当該ルールは「職務権限基準」には文書化・明記されていなかった。

なお、平成26年4月1日改正版の「職務権限基準」においてもCL営業部での「納入価格設定・値引・赤黒・特単、スポット」は主任起案、係長承認、マネージャー・次長決定と定めているものの、上記条件設定に関する権限基準の明記はされていない。

### (3). 再発防止策の提言

ア. 上記条件を設定するに際しては、販売数量や利益に与える影響が大きいと判断される得意先について、これまでの営業本部内の慣行の詳細とあわせて検討し、相談・報告・承認にかかわる内部統制を整備・運用する。具体的には、次のような内部統制が想定されうる。

決裁ルールを定めた上で、定期的に（半年又は1年に1度）上記条件が設定されている得意先をすべて抽出し、取引品目・数量等の実績等を踏まえ、他の取引条件と合わせて総合的にその妥当性・合理性を検討・確認する。

## 7. 与信管理について

### (1). 着眼点

ア. エウレカとの取引においては取引量が増加していく度に取引申請書が提出され、与信限度額が増加している一方、増加申請時に確認されている項目は過去の取引高とその債権の回収状況のみであって、取引の増加に伴う将来的な債権の回収可能性に関する議論が十分に行われていなかった。

イ. 平成26年8月、9月にスポット販売申請を実施していたが、そのスポット販売商品のその後の流通経路における在庫状況の検討が十分に行われた足跡が確認できなかった。与信限度額の増加やスポット販売の申請時にエウレカの会社属性や、エウレカの先の主な販売先・卸先等の事業に関するより詳細な調査・把握が行われていれば、本件取引の早期発見につながった可能性がある。

(2). 当社の内部管理上の問題点

- ア. 当社では、与信限度額は「与信管理制度実施要領」に従い、与信限度額の区分に従って社内承認を行っている。与信限度額に関する内部統制として、眼科併設の個人販売店・個人事業主を念頭に、円以下であれば、営業部門としては会社概要等の資料の添付なくとも承認を行うことがある。また、与信額が円超となる得意先については、添付資料を必須とする内部統制を整備・運用してきたが、本件取引に関しては申請書に所定の添付文書が付されていないままに、数度にわたり与信増額申請が承認されていた。
- イ. これまでに大口の貸し倒れが発生していなかったことを背景として、営業本部における役職員の債権管理にかかわる意識が希薄であり、取引先の財政状態や商流を十分に把握しない状態で、与信増額を申請することが常態化していた。

(3). 再発防止策の提言

- ア. 与信管理にかかわる内部統制の運用を徹底するべきである。
- イ. 眼科併設の得意先とは質的に異なる得意先が増えてきている事業環境を踏まえ、営業本部における与信管理や債権管理の重要性にかかわる研修を実施するべきである。特に、過去の貸し倒れがなかったことをもって、今後の債権回収が保証されるものではないこと、取引先の財政状態や商流を適時に、かつ十分に把握・理解することの重要性を共有する必要がある。

8. 中長期的な内部管理体制の改善・強化に向けた示唆

本件取引の未然防止・早期発見に直接的かつ重要な結びつきを有するものでは必ずしもないが、当社は、本件を契機に、上記以外の着眼点と内部管理態勢の改善・強化策についても検討中である。本委員会としては、当社において、上記の再発防止策をより実効的にするためにも、引き続き関連部門間で協議・検討を行った上で当該内部管理態勢の改善・強化策を最終化し、実施することを期待する旨を付記する。

## 第6 本件取引に関する当社役職員の責任の所在に関する意見

本委員会は、本件取引に関する当社役職員の責任について、以下のとおり、判断する。

### 1. ケア用品の取引開始時における問題及び関係者の責任

平成 22 年 6 月の当社とエウレカとの間のコンタクトレンズのケア商品の取引開始時における問題点としては、大きく分けると、新規取引先の登録に際して会社属性の調査及び与信調査が行われていなかったこと等により、エウレカが関連当事者に該当することが見過ごされた点、及び取締役会決議を経ることなく競業取引・利益相反取引が行われていた点が挙げられる。

#### (1). 新井取締役の問題及び責任

上記の点について、新井取締役は、エウレカが、少なくとも当社の関連当事者に該当する可能性があったことを当社に報告すべきであったところ、これを懈怠している。ケア商品の取引開始時点で、当社がエウレカを当社の関連当事者であると認識していれば、その後の不適切な価格でのコンタクトレンズの取引についても防止できたと考えられる。また、そもそも新井取締役は、会社から特に関連当事者との取引に関する調査表の提出を求められる取締役の立場にあったにもかかわらず、エウレカによるケア用品が関連当事者取引に該当し得ることに思い至らなかった点で、取締役としての重大な義務違反があったといえる。

また、上記の点について、新井取締役は取引前に、関連の取引が当社にとって競業取引及び利益相反取引となる可能性があることを当社に報告し、取締役会に必要な付議を行うことができたはずであるにも関わらず、これを懈怠している。新井取締役は、取締役として、定期的に競業取引・利益相反取引に関わる業務執行状況の確認を求められる立場にあることに鑑みても、取締役としての重大な義務違反があったといえる。

新井取締役が、当社とエウレカ間のケア用品の取引に直接関与した形跡は伺われないが、上記の点について、少なくとも結果として必要な取締役会の承認取得がなされなかったことの直接の原因は、新井取締役にあるのであるから、同氏の責任は重大であると考えられる。

なお、ケア用品の取引額は、必ずしも多額のものではなく、価格設定についても特段問題のある取引ではないことから、ケア用品の取引自体が当社に経済的損害を直接生じさせたものではない。

#### (2). K 氏（退職済み）の問題及び責任

上記の点について、K氏は、かつてセレンディピティの取締役を務めており、セレンディピティの株主構成及びセレンディピティとエウレカの関係についても熟知していたと考えられる。とすれば、K氏は、エウレカが関連当事者に該当し得ることを認識すべきであり、セレンディピティ乃至エウレカを当社に紹介するに際して、営業担当者にエウレカが関連当事者に該当する可能性があることを告げ、必要な手続を確認するよう促すべきであったが、これを懈怠している。ケア商品の取引開始時点で、当社がエウレカを当社の関連当事者であると認識していれば、その後の不適切な価格でのコンタクトレンズの取引についても防止できたと考えられることからすれば、K氏の責任は否定できない。もっとも、

関連当事者性の判断において本人ともいうべき新井取締役は別にして、  
について当社の一般従業員の責任を考慮するに際しては、当時、当社においては、関連当事者として確認すべき範囲が従業員に対して必ずしも十分に周知されていなかった面も考慮する必要もあるものとする。

上記の点について、K氏は、セレンディピティが新井取締役が全株式を保有する会社であることは認識していたはずであり、関連の取引が競業取引及び利益相反取引に該当し得るものであることを容易に認識できたことからすれば、当社の取締役会決議が必要であることを営業担当者に伝えるべきであったといえ、この点についてK氏の責任は否定できない。

もっとも、ケア用品の取引額は、必ずしも多額のものではなく、価格設定についても特段問題のある取引ではないことから、ケア用品の取引自体が当社に経済的損害を直接生じさせたものではなく、金銭的損害についての責任が生じているとは言えない。

上記及びの点において、K氏の責任は否定できないものの、一定の斟酌すべき事情はあること、また、同氏は既に当社から退職しているため、従業員としての懲戒処分を下すことはできないことに鑑みると、同氏に対して現実的に責任を問うことは困難と考える。

### (3) L氏及びM氏の問題及び責任

上記の点について、L氏及びM氏は、当社営業担当者として、エウレカがセレンディピティを通じてケア用品を販売することを把握しており、またQ氏が当初セレンディピティの従業員としてL氏、M氏らにプレゼンテーションを行っていたことからすれば、セレンディピティ及びエウレカの株主構成を確認すれば、エウレカが関連当事者に該当する可能性があることを認識し得たところ、セレンディピティ及びエウレカの株主構成を確認することなく、関連当事者取引の確認の機会を逸したということが可能である。特に、新規の取引先として、信用調査の一環として適切な属性調査を行えば、関連当事者取引であることを確認しえた可能性が高い。この点L氏及びM氏は、エウレカの資本金が1円であることを認識しつつも、特段の信用調査を講じることなくエウレカとの取引を開始している。また、M氏が取り寄せた登記事項証明書にはエウレ

カの本店所在地が当社所有不動産であることが明記されていたのであり、この観点からもエウレカが当社の関連当事者に該当する可能性を探知し、慎重な属性調査を行うべきであったと考えられる。

もっとも、当社においては、一般に、取引金額 円以下の取引については、信用調査を行っていないこと、さらに、当時、当社においては、関連当事者として確認すべき範囲が従業員に対して必ずしも十分に周知されていなかった面も考慮すると、L氏及びM氏の個人責任を問うことは相当ではないと考える。

また、上記 の点について、L氏及びM氏は、エウレカ及びセレンディピティの属性を確認すれば、関連取引について競業取引及び利益相反取引に該当し得る可能性を認識し取締役会決議を経るべく社内手続を行うことも可能であった。この点、上記 の点についてのL氏及びM氏の責任は否定できない。

もっとも、ケア用品の取引額は、必ずしも多額のものではなく、価格設定についても特段問題のある取引ではないことから、ケア用品の取引自体が当社に経済的損害を直接生じさせたものではなく、金銭的損害についての責任が生じているとは言えない。

## 2. コンタクトレンズの取引開始時における問題及び関係者の責任

平成 22 年 9 月の当社とエウレカとの間のコンタクトレンズの取引開始時における問題点としては、取引開始に際して会社の属性調査及び与信調査が行われなかったこと等により、エウレカが関連当事者に該当することが見過ごされた点、エウレカに対する販売価格に特別価格を適用した点、取締役会決議を経ることなく競業取引・利益相反取引が行われていた点が挙げられる。

### (1). 新井取締役の問題及び責任

上記 の点について、新井取締役は、エウレカが、当社の関連当事者に該当することを報告し、競業取引・利益相反取引について取締役会に付議すべきであったところ、これを懈怠しており、この点についての新井取締役の責任は、上記 1(1)で述べたところと同様に重大である。

また、上記 の点について、新井取締役は、新井取締役とエウレカとの「何らかの関係」を慮る当社コンタクトレンズ営業担当者に対して、価格を安くしてほしいという希望も含む「ご配慮をお願いしたい」旨の発言を行うことにより、結果として、新井取締役の影響下において、会社の犠牲においてエウレカ及びセレンディピティの利益が図られるという状況をもたらした。また、新井取締役の関与が「ご配慮をお願いしたい」と言ってQ氏をCL営業部に紹介した程度であっても、そこには価格を安くしてほしいという希望も含まれていた。新井取締役としては、価格は通常取引先並とするように積極的に指示しなければ、低廉な価格

が設定されるであろうことは予見できたはずであり、そのような指示を怠った点で責任がある。また、取引開始後、遅くとも平成25年中頃には、価格が廉価であることを認識したのであるから、価格設定を是正する措置を講じるべきであったのに、これを放置した点において責任は重大である。

また、新井取締役の取締役としての義務違反に基づく当社に対する金銭的な賠償責任についての考え方は、上記第4の3(4)に記述したとおりである。

## (2) N氏の問題及び責任

上記の点について、N氏は、新井取締役からエウレカのQ氏を紹介された際、エウレカが新井取締役の何らかの関係がある会社であることを認識していながら、特段エウレカの属性について調査を行わなかった。また、N氏は、Q氏がセレンディピティの従業員であることを認識し、さらにエウレカに販売した当社の商品がセレンディピティによってインターネット上のショッピングモールBにおいて販売されていることを認識していたにも関わらず、特段エウレカの属性調査を行っていない。N氏がエウレカの属性について調査を行っていた場合、エウレカが当社の関連当事者であることが判明し、また、競業取引・利益相反取引の取締役会への上程の機会も確保できた可能性が高い。特に、N氏は、エウレカの資本金が1円であることを認識しつつも、特段の信用調査の措置を講じていない。N氏がエウレカの与信調査を行っていた場合、エウレカの属性が判明していた可能性がある。

もっとも、当社においては、一般に、取引金額 円以下の取引については、信用調査を行っていないこと、さらに、当時、当社においては、関連当事者として確認すべき範囲が従業員に対して必ずしも十分に周知されていなかった面も考慮すると、の点についてのN氏の個人責任を問うことは相当ではないと考える。

次に、上記の点について、N氏は、エウレカが新井取締役と何らかの関係がある会社であると認識しつつ、気を回して、J(当時)部長と協議の上、特別価格を適用した。N氏は、新井取締役が当社の大株主であるP氏の子息であることを殊更に慮るあまりに安易に特別価格を適用したものと推察される。N氏のかかる行為は、当社が開示書類の記載漏れ等の重大な損失及び損害を生じる契機となったものである。

確かに、特別価格の決定は、通常の決裁手続に従い、決裁権者であるJ(当時)部長の決裁を受けていること、当時、当社においては、関連当事者取引について必ずしも十分な理解がなかった面は否定し得ないが、N氏はエウレカとセレンディピティが一体のものであると認識しており、かつエウレカに販売した商品がセレンディピティの名義でインターネット上のショッピングモールBにおいて販売されていることを認識していたことからすれば、その責任は軽微とは言えないと考える。

### (3). O氏の問題及び責任

上記の点について、O氏はエウレカが、新井取締役と何らかの関係がある会社であることを認識していたものの、その属性について何ら確認をすることなく、平成22年9月29日付取引申請書を承認している。O氏がエウレカの属性について確認するようN氏に指示を行っていた場合、エウレカが当社の関連当事者であることが判明し、また、競業取引・利益相反取引の取締役会への上程の機会も確保できた可能性が高い。

もっとも、当社においては、一般に、取引金額 円以下の取引については、信用調査を行っておらず、取引先の株主等についての属性調査が行われてはいないこと、さらに、当時、当社においては、関連当事者として確認すべき範囲が従業員に対して必ずしも十分に周知されていなかった面も考慮すると、の点についてO氏の個人責任を問うことは相当ではないと考える。

上記の点について、O氏は、J氏及びN氏が取決めた特別価格での価格設定を、エウレカが新井取締役と「何らかの関係がある」会社であることを認識しつつ、平成22年11月26日付価格設定依頼書による特別価格での価格設定について特段異を唱えなかった。さらに、平成26年8月・9月のスポット取引については、予算（売上げ目標）未達成に対するプレッシャーが存在したために、会社の利益よりも売上額の増加を主に念頭において実行している。

この点、特別価格の適用は、N氏が決裁権限を有するJ部長（当時）に相談して決定されており、O氏は、J部長への相談に直接関与していなかったこと、スポット取引の与信限度額の増額については、J部長の口頭による事前決裁の下に行っていること、当社においては、関連当事者取引について必ずしも十分な理解がなかった面等を考慮しても、の点についてO氏の責任は軽微とは言えないと考える。

### (4). J氏の問題及び責任

上記の点について、J氏は、エウレカが、新井取締役の影響のある会社であることを認識していたものの、その属性について何ら確認をすることなく、エウレカとの取引を事実上承認している。J氏がエウレカの属性について確認するようN氏に指示を行い、N氏がエウレカの属性について調査を行っていた場合、エウレカが当社の関連当事者であることが判明し、また、競業取引・利益相反取引の取締役会への上程の機会も確保できた可能性が高い。

もっとも、当社においては、一般に、取引金額 円以下の取引については、信用調査を行っておらず、取引先の株主等についての属性調査が行われてはいないこと、さらに、当時J氏は、CL営業部長であり、執行役員の立場でもなかったこと、当社においては、関連当事者として確認すべき範囲が従業員に対して必ずしも十分に周知されていなかった面も考慮すると、の点についてJ氏に個人責任を問うことは相当ではないと考える。

上記の点について、J氏は、N氏からエウレカの販売価格について相談を受けた際、エウレカが新井取締役からの紹介された会社であること、新井取締役が大株主の子息であることなどを慮り、エウレカに対する特別価格での販売を承認している。J氏は、大株主の子息であり、また当社の取締役でもある新井取締役を慮った取引条件を設定することで、社内における自らの立場を維持し、あるいは不利益を避けたいという気持ちで働いたことが推察される。さらに、平成26年8月・9月のスポット取引については、予算（売上げ目標）未達成に対するプレッシャーが存在したために、会社の利益よりも売上額の増加を主に念頭において実行している。

確かに、特別価格の適用は、通常の手続に従い、決裁権限を有するJ部長（当時）がその裁量で決定したものであり、社内手続の違反は見受けられないこと、当時、当社においては、関連当事者取引について必ずしも十分な理解がなかった面は否定できないが、J氏は、特別価格での販売についての最終決裁者であるし、少なくとも平成26年8月、9月の時点では、常務執行役員としてガバナンスやコンプライアンスについても高い意識を持つべき立場にあったこと等に考慮すると、上記の点についてJ氏には相当の責任があると考えられる。

### 3. 取引継続、拡大、価格以外の取引条件設定に関する問題及び関係者の責任

平成23年2月以降のエウレカとの取引における問題点としては、エウレカへのコンタクトレンズの販売価格について見直しが行われなかった点、平成24年1月にエウレカに対し価格以外の一定の取引条件についてエウレカに有利な設定をした点、取引額の増加に伴う与信調査が十分でなかった点、エウレカとの取引は十分な利益を見込めないものであったにもかかわらず取引額を増加させた点等が挙げられる。

#### (1). 新井取締役の問題及び責任

上記乃至の点についての新井取締役の責任は、上記2(1)で述べたところに包摂される。

#### (2). N氏の問題（平成25年3月まで）及び責任

上記についてのN氏の責任は、上記2(2)で述べたところに包摂される。

上記の点について、N氏は、Q氏の要望に応じて、エウレカとの取引について取引条件設定を申請している。N氏は、当該申請の理由を覚えていないと述べるが、エウレカが新井取締役と何らかの関係のある会社であることを認識し、Q氏の要望を安易に受け入れたものと推察され

る。この点についてのN氏の責任は、上記2(2)で特別価格による販売価格を設定した点と同様である。

上記の点について、N氏は、指定された添付書類を添付せずに、エウレカへの与信限度額を200万円に増額する旨の取引申請書を作成し提出している。もっとも、当社においては、取引申請書に指定された添付書類を添付しないことが常態化していた。従って、この点についてN氏の個人責任を問うことは相当ではないと考える。

上記の点について、N氏は、平成24年6月にエウレカがC社に二次卸を行うことを承認している。C社のインターネットでの通信販売が、当社とエウレカの取引額を飛躍的に増加させた原因になったことに照らすと、N氏の承認は重要な意味を有する。

もっとも、N氏の当該承認行為は、社内手続や書面化された基準に明確に違反したのではなく、上記の点についてN氏に個人責任を問うことは相当ではないと考える。

### (3) U氏の問題（平成25年4月から）及び責任

上記の点について、U氏は、N氏からエウレカの担当を引き継いだ後、エウレカへの販売価格が不利なものであることを認識しながら、販売価格の改定を試みることなく継続している。しかし、当社においては、一度設定した販売価格を値上げすることはほとんど行われていないという実情、U氏は、Dコンタクト向けの新商品については、通常取引先と同等の価格設定としたことを考慮すれば、この点についてU氏に個人責任を問うことは相当ではないと考える。

上記の点について、U氏は、エウレカとの取引について、Dコンタクト以外への販売価格は異例な低価格であると認識していたにも関わらず、与信限度額の拡大・高額なスポット取引の申請を行っており、これらの申請に基づき当社とエウレカの取引額は増加し、当社の損害が拡大したといえる、また、U氏はこれらの与信限度額の拡大・高額なスポット取引の取引申請書において添付することが求められている添付書類を添付しておらず、このときにエウレカの与信調査を十分に行っていれば、より早期にエウレカとの取引の問題点が発覚した可能性もある。

この点、U氏の各種申請は、社内手続や慣行に違反するものではなかったこと、当社においては、関連当事者取引について必ずしも十分な理解がなかった面等を考慮しても、上記の点について、U氏の個人責任を否定することはできないと考える。

### (4) J氏及びO氏の問題及び責任

上記2(3)及び(4)で述べたところと同様である。

## 4. 管理部門の問題及び責任

経理部は取引申請書のうち与信枠の設定を伴うものの稟議を回付されており、必要な資料を徴求すること等により、与信枠設定・拡大の可否について審査を行うべきであるが、与信枠の設定・拡大を拒否したことはもとより、添付書類の不足を指摘することもなかった。

もっとも、与信設定の手続そのものについては、これまで特段問題となったこともなく、本件において関係するのは、与信手続そのものの問題ではなく、与信手続がより慎重に行われ、取引相手の属性調査が詳細に行われていれば、本件は発生せず、あるいはより早期に発覚したであろうという点にある。

そうすると今後は前述第5のとおり体制を講じるようにすべきであるとしても、本件について管理部門の従業員個人の責任を問う問題ではないと考える。

## 5. 他の取締役及び監査役の責任

新井取締役以外の取締役及び監査役の責任については、新井取締役が本件取引を関連当事者取引として当社に報告しなかったこと、競業取引及び利益相反取引について取締役会に付議せずに実行したこと、エウレカに対する低廉価格での商品販売が行われたことについて、監視義務や適切な内部統制体制構築義務の懈怠、あるいは取締役によるこれら内部統制体制の構築が不十分であったことについての監督義務違反があったか否かが問題となる。

本件取引を事前に防止できず、より早期に発見できなかった内部統制体制上の問題を含む当社の内部管理上の問題は、前述第5の通りである。特に管理部門を管掌する取締役については、かような問題のある内部管理体制を敷いていた点で問題があったことを否定することはできない。また、セレンディピティの賃貸借契約の締結や変更やエウレカとの取引額や与信限度額の増額に関する決裁を契機に、担当の取締役がセレンディピティの事業内容やエウレカの属性の調査を指示することにより、本件をより早期に発見できた可能性は否定できない。

しかしながら、本件については、直接的には、新井取締役が取締役として認識すべき義務を認識せずに、当社に対する報告を欠いた点に最大の問題があるのであって、上記の点をもってしても、新井取締役以外の取締役や監査役について、法的な監視義務違反や内部統制体制構築義務違反が認められるとまで言うことはできない。

なお、本件の発覚の経緯は、社外からの指摘によるものではない。エウレカとの本件取引に関する与信限度額の変更の稟議の過程で、浦壁社長が問題視し、浦壁社長が調査を指示し、社内調査を行った結果、発覚したものである（上記第3の2(5)）。かような本件発覚の経緯からみても、本件は、当社内の組織的な不正事案でないことは明らかであり、当社の自浄作用は相当程度機能していたと評価することができることを付言しておく。

以上