

株式会社メディックグループ 御中

# 調 査 報 告 書

平成 25 年 3 月 15 日

株式会社メディックグループ  
第三者調査委員会

# 目次

第1 本件調査の概要.....	3
1 当調査委員会の設置に至る経緯.....	3
2 当調査委員会の構成.....	4
3 調査期間及び調査対象事項等.....	4
(1) 調査期間と調査の限界.....	4
(2) 調査事項.....	4
(3) 調査の限界.....	4
4 本件調査の方法等.....	5
(1) 関係者に対するヒアリング.....	5
(2) 内部資料の収集及び精査・分析.....	5
(3) パソコンデータ等の取得及び精査・分析.....	5
第2 乙氏の内部監査室長就任に至る経緯.....	6
1 メディビック G の概要.....	6
2 メディビック G の筆頭株主.....	6
(1) メディビック G の株式譲渡に至る経緯.....	6
(2) メディビック G の主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社.....	7
3 乙氏の内部監査室長就任に至る経緯.....	9
第3 調査結果.....	11
1 甲氏が説明するコンサルティング契約の概要.....	11
(1) 甲氏が乙氏と知り合った経緯.....	11
(2) A社による当該体温計の販売.....	11
(3) コンサルティング契約（A社の買収等）の締結.....	12
(4) コンサルティング内容の変更（非接触型体温計の独占販売権の譲渡）.....	13
(5) コンサルティング内容の変更（業務委託）.....	14
(6) コンサルティング料の支払い停止.....	15
2 本件コンサルティングに関する検討.....	16
(1) コンサルティング契約（株式譲渡に関するもの）についての検討.....	16
(2) コンサルティング契約（非接触型体温計の独占販売権の譲渡に関するもの）について の検討.....	20
(3) コンサルティング契約（業務委託に関するもの）についての検討.....	21

(4) コンサルティング料の支払い停止後の状況.....	23
3 小括.....	26
第4 結語.....	28

## 第1 本件調査の概要

### 1 当調査委員会の設置に至る経緯

株式会社メディビックグループ（以下「メディビックG」という。）は、連結子会社である株式会社メディビック（以下「メディビック」という。）の取引先である株式会社A社（以下「A社」という。）より、平成25年2月5日付け、下記の内容が記載された「元当社関係者による当該企業とのM&A等に関する不適切な取引にかかる調査の要望書」（以下「本件要望書」という。）を受領した。

#### 記

メディビックGの「内部監査室長」との立場にある乙氏より、実質的に乙氏がメディビックGのオーナーであり経営権を掌握しているとの前提で、販売網を有するA社とのM&Aを打診され、乙氏より「A社の時価総額10億円は下らないであろうからA社株式のうち30パーセントを、3億円でメディビックGが買い取る」と言われたこと、その3億円の20パーセントにあたる6000万円を、手数料として、A社が乙氏の指定する会社に支払うことを合意致しました。また、仮に、A社をM&Aできない場合でも、販売力強化コンサル料として、メディビックGが前述の3億円と同等の金額を支払うことを約束しました。

この話が実現することを信じて、当社は、平成24年3月より、乙氏が指定する会社に毎月約500万円の支払いを5カ月間継続してきました。しかしながら、M&Aが進行する様子もなければ、これまで販売強化コンサル料も一切支払われておりません。

つきましては、以上のことについてのメディビックGの見解をお聞かせ頂きたく、メディビックGと乙氏の関係及び乙氏の上記説明に対するメディビックGの見解につき、必要な調査を行ったうえで、書面にてご回答頂ければと存じます。

メディビックGにおいて、本件要望書の内容につき精査したところ、A社とのM&A等に関する不適切な取引の有無、実態の解明、及び再発防止に向けた取り組みは、社内調査だけでは不十分であり、当社と利害関係のない外部の専門家により構成される第三者調査委員会によって調査・究明を行う必要があるとの判断に至り、平成25年3月開催予定の定時株主総会の運営等の

相談を行っていた、サン綜合法律事務所所属の弁護士に対応を相談したところ、当該弁護士とは、前記定時株主総会の運営にかかる委任関係にある事から、同事務所所属の他の弁護士の紹介を受け、平成25年2月5日開催のメディビックG取締役会にて、これら弁護士等を委員とした第三者調査委員会を設置し、調査、究明（以下「本件調査」という。）を行う事を決議した。

## 2 当調査委員会の構成

当調査委員会の構成は以下のとおりである。

委員長：北島孝久（弁護士・元東京地方検察庁特別捜査部副部長）

委員：河邊義正（弁護士・元東京高等裁判所判事部総括）

委員：菅村明仁（元警視庁刑事部理事官）

委員：宇澤亜弓（公認会計士・公認不正検査士・元証券取引等監視委員会主任証券取引特別調査官）

また、当調査委員会は、その他の弁護士等に本件調査を補助させた。

尚、調査委員及び補助者は、いずれもメディビックG及びメディビックと業務上の契約関係等の利害関係を有していない。

## 3 調査期間及び調査対象事項等

### （1）調査期間と調査の限界

当調査委員会は、平成25年2月5日から平成25年3月14日まで本件調査を行った。

尚、本件調査は、日本弁護士連合会による平成22年7月15日付け「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン」に則って行った。

### （2）調査事項

当調査委員会は、主として、本件要望書に記載の取引の有無、実態の解明、また当該事項がメディビックGに与える影響に関する調査を行った。

### （3）調査の限界

調査事項となる、コンサルティング契約については、A社の代表取締役である甲氏（以下「甲氏」という。）と、メディビックGの内部監査室長であった乙氏（以下「乙氏」という。）との口頭の合意に基づくものが多く、

当事者以外の者はその取引実態を周知していないため、甲氏に対するヒアリングの実施のほか、A社に対しては、資料の提供等を求め、乙氏には、直接及び代理人を通じたヒアリング要請を行った。

しかしながら、A社からは、資料提出等の協力を受けたものの、同社はメディビックGからみれば取引先たる他社である事等のため関係資料の収集等が必ずしも十分には行われ難い面があった上、乙氏は、ヒアリング内容の骨子に対する乙氏代理人による書面の回答に留まり、直接のヒアリングが不成立であった。

そこで、当調査委員会としては、可能な限り周辺情報の取得に努め、関係者のヒアリング、提供を受けた電子メール、その他取得できた情報、資料の限りにおいて、総合的に検討、判断を行ったものであり、当調査委員会が入手していない資料等の存在の可能性は否定できない。

#### **4 本件調査の方法等**

##### **(1) 関係者に対するヒアリング**

当調査委員会は、メディビックG代表取締役橋本康弘氏、同社執行役員管理本部長門井豊氏、A社代表取締役甲氏、同社従業員及びメディビックGのファイナンスに関する戊氏からヒアリングを行った。

もとより、当調査委員会のヒアリングによる聴取が任意であり、強制力を有しない状況下で行われている事はいうまでもない。

尚、メディビックG 元内部監査室長乙氏については、代理人名義の書面回答を受領した。

##### **(2) 内部資料の収集及び精査・分析**

関係者から開示された各取引に関する各種資料の原本または写しの精査を行った。尚、原本の入手が困難であり写しによるしかなかったものについては、これによった。

##### **(3) パソコンデータ等の取得及び精査・分析**

関係者から、本件調査に係る電子メールの写しの提供を受け、精査・検討を行った。

## 第2 乙氏の内部監査室長就任に至る経緯

### 1 メディビック G の概要

メディビック G は、平成 12 年 2 月にライフサイエンスにおけるトータル・ソリューションの提供を通じて、新薬開発及び医療の発展を促進する事を目的に、株式会社メディバンクとして設立され、同年 11 月に株式会社メディビックに商号変更し、平成 15 年 9 月に株式会社東京証券取引所マザーズ市場へ上場し、平成 18 年 7 月には、株式分割により持株会社に移行し商号を株式会社メディビックグループに改称している。現在の本店所在地は東京都渋谷区であり、現在の代表取締役は橋本康弘氏（以下「橋本氏」という。）である。

### 2 メディビック G の筆頭株主

#### (1) メディビック G の株式譲渡に至る経緯

平成 24 年 1 月頃、メディビック G では、事業資金確保のため、種々の資金調達を検討していたところ、橋本氏の知己の戊氏からメディビック G に興味を持つ投資家として B 社（以下「B 社」という。）の紹介を受け、平成 24 年 2 月 22 日頃、橋本氏は、B 社に対し、メディビック G 事業に関するプレゼンテーションを行い、この時、B 社側として同席していた乙氏（以下「乙氏」という。）の紹介を受け、乙氏より、「C 社 代表取締役 乙」と表示された名刺を、また同席していた丙氏（以下「丙氏」という。）より「C 社 丙」と表示された名刺を手交されている（以下「C 社」という。）。

平成 24 年 3 月頃、橋本氏は、メディビック G の増資を決意し、筆頭株主であった株式会社りく・マネジメント・パートナーズ（以下「りく・マネジメント」という。）に第三者割当増資を実施したい旨、申し入れたものの、りく・マネジメントからは好意的な回答が得られなかった。橋本氏は、株式の譲渡について協議してもらうため、りく・マネジメントに B 社を紹介したが、平成 24 年 3 月 21 日頃、メディビック G は、りく・マネジメントより、「りく・マネジメントの 100%株主である丁氏と乙氏が直接交渉し、りく・マネジメントが保有するメディビック G の株式の全てを 株式会社 CF キャピタル（以下「CF キャピタル」という。）に売却した。」との連絡を受け、株式の異動を確認した。

すなわち、平成 24 年 3 月 21 日、メディビック G の「主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社」であったりく・マネジメントは保有するメディビック G の普通株式 62,000 株（30.84%）を CF キャピタルに譲渡し、これによりメディビック G の「主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社」（以下「主要株主等」という。）は、CF キャピタルとなった。

CF キャピタルは、平成 12 年 12 月にイージャパンディーエヌエス株式会社として、ドメインネームの管理、コンピュータネットワークの利用に関する情報の収集及び提供等を目的に設立され、平成 16 年 7 月に株式会社クオンツ・キャピタル、平成 17 年 5 月に株式会社クオンツ、平成 17 年 7 月に再び株式会社クオンツ・キャピタル、平成 21 年 6 月に株式会社 CF キャピタルに商号変更している。現在の本店所在地は東京都豊島区であり、現代表取締役は、板橋光一氏（以下「板橋氏」という。）である。

メディビック G は、平成 24 年 3 月 21 日付け「主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」を開示するにあたり、CF キャピタルに対し、同社の会社情報の提供を要請し、取得した当該会社情報によると CF キャピタルの 100%株主は株式会社シーアンドフレア（以下「シーアンドフレア」という。）であるとの事である。

## **（2）メディビック G の主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社**

前記のとおり、乙氏は B 社でのプレゼンテーションにおいて、投資家側として出席し、橋本氏に対しては C 社の名刺を手交しているが、メディビック G の主要株主等となったのは CF キャピタルであり、同社の親会社はシーアンドフレアであり、両者の代表取締役は板橋氏であり、乙氏は役員にも就任していないが、後記のとおり、乙氏は、メディビック G の大株主としてメディビック G の経営にかかわる重要事項に関与していることから、ここで、乙氏と CF キャピタル及びシーアンドフレアとの関連について検討する。

まず、会社の登記簿、有価証券報告書等に表示された事項を確認し、当該表示事項から検討する。

CF キャピタルの登記簿によると、CF キャピタルの旧商号は株式会社クオンツ・キャピタル（以下「クオンツ・キャピタル」という。）であり、乙氏は、平成 16 年 3 月から平成 17 年 4 月まで同社の取締役を務めている。また、同社は、株式会社クオンツ（以下「クオンツ」という。）同社は、平



成 21 年 1 月に JASDAQ 上場廃止となっており、同社の商号は、平成 24 年 7 月 1 日付で「株式会社 ASIA CAPITAL」に変更されている。) の連結子会社であった会社の商号と同一であり、且つ、同社の平成 15 年 7 月より平成 21 年 6 月までの本店所在地がクオンツの平成 21 年 1 月当時の本店所在地と同一であり、クオンツが同社のホームページに掲出している平成 24 年 6 月 29 日付け、関東財務局長宛ての有価証券報告書 5 頁の沿革、平成 15 年 10 月の欄に「イー ジャパンディーエヌエヌ株式会社 (現 株式会社クオンツ・キャピタル) を取得」と記載されていることを併せ考慮すれば、CF キャピタルは、かつてクオンツの連結子会社であったクオンツ・キャピタルであったと考えられる。

乙氏は、クオンツの取締役を少なくとも平成 15 年 6 月から平成 25 年 3 月現在まで務めており、代表取締役も少なくとも平成 15 年 6 月から平成 19 年 12 月に辞任するまでと平成 20 年 6 月から平成 25 年 3 月現在まで務めており、また、クオンツのホームページ上では、現在、乙氏が代表取締役であると表示されている。

尚、前記のとおり「クオンツ」は登記簿によると「ASIA CAPITAL」に商号変更されているが、平成 25 年 3 月 15 日現在の同社ホームページでは、商号変更の旨は記載されておらず、商号は、変わらず「クオンツ」のままとなっている。

他方、CF キャピタルの親会社であるシーアンドフレアの登記簿によると、シーアンドフレアの旧商号は、ボディソニックエンジニアリング株式会社であり、現在の本店所在地は、CF キャピタルと同様、東京都豊島区であり、代表取締役も板橋氏である。シーアンドフレアにおいても、乙氏が少なくとも平成 7 年 6 月から平成 11 年 6 月まで代表取締役であった事が確認されており、また、平成 13 年 6 月から平成 16 年 6 月及び平成 17 年 6 月から平成 17 年 10 月まで監査役である。

クオンツのホームページでは、乙氏の経歴について「アルプス電気株式会社を経て特殊音響メーカーのボディソニック株式会社を設立し、店頭公開を果たす。」と表示されており、シーアンドフレアの旧商号であるボディソニックエンジニアリングと近似している。

ここで、さらに CF キャピタルによるメディビック G の株式取得時の状況、株式譲渡後に開催された平成 24 年 3 月 29 日に開催されたメディビッ

ク G 定時株主総会における議決権行使の状況から検討を加える。

平成 24 年 3 月 15 日付け、メディビック G 執行役員管理本部長である門井豊氏（以下「門井氏」という。）から橋本社長宛て「乙様との面談の件」との件名が表示された電子メールには、門井氏が乙氏と行った打ち合わせの内容が報告されている。当該電子メールには、CF キャピタルによるメディビック G の株式取得日程及び定時株主総会での議案取扱の検討結果が報告されており、「3/16 株式売買契約締結 役員選任候補辞退届受領（乙様手元）」、「乙様は総会本番で動議にて監査役を選任するようなことはしたくない、とのことで選任は臨時総会で行うお考えに変わっていました。」との記載が確認される。

また、前記株主総会における議決権は、基準日株主であるりく・マネジメントが有しているところ、平成 24 年 3 月 21 日の CF キャピタルへの株式譲渡後の株主総会の議決権につき、りく・マネジメントは乙氏に議決権の行使を委任し、乙氏が丙氏同席の元、株主総会に出席し、その議決権を行使している。

以上のとおり、CF キャピタル及びシーアンドフレアにおける過去の役員就任、関連があると考えられる他会社との一時的な本店所在地の重複、その他推察される状況、「役員選任候補辞退届受領（乙様手元）」と記載された電子メール、乙氏によるりく・マネジメントの議決権の行使の状況、後述の甲氏が乙氏にコンサルティング料を支払う際に乙氏から指定された会社が、前記、乙氏が橋本氏に代表取締役の名刺を手交した C 社と CF キャピタル及びシーアンドフレアである事を考慮すると、現時点における乙氏と CF キャピタル及びシーアンドフレアとの関連性が明白であると断定することはできないが、少なくとも、全く無関係の会社であるとは言い難い。

### 3 乙氏の内部監査室長就任に至る経緯

平成 24 年 4 月上旬頃、乙氏からの依頼により、橋本氏及び門井氏が乙氏と面談を行った。乙氏は、「（メディビック G の）大株主になったが、役員も送り込んでおらず、メディビック G の経営状態が分からない。自分は、バイオ分野の事業に興味があるため、経営参画して、一緒に事業をできるだけ早く進めていきたい。」と話し、乙氏のメディビック G の経営への関与を依頼

するとともに、新規事業の開発本部長として板橋氏、管理本部経理財務部長として丙氏を就任させるよう要望した。

橋本氏は、乙氏がメディビック G の大株主である事に配慮し、本就任要請を検討するとともに、乙氏との打合せ等を重ね、乙氏を内部監査室長に就任させ、不在であった管理本部経理財務部長に丙氏を就任させる事を承諾した。尚、板橋氏については、同氏が CF キャピタルの代表取締役であることを勘案して、メディビック G と板橋氏との間で、新規事業に関する企画・提案・調整業務を内容とする業務委託契約を締結する代替案を乙氏に提示し、乙氏の承諾を得て、平成 24 年 4 月 16 日付けで丙氏を管理本部経理財務部長に就任させ、同月 24 日付けで、乙氏を内部監査室長に就任させ、同年 5 月 15 日付けで板橋氏とメディビック G との間で業務委託契約を締結した。

### 第3 調査結果

#### 1 甲氏が説明するコンサルティング契約の概要

甲氏が説明する、乙氏とのコンサルティング契約に至る経緯及びその内容は以下のとおりである。

##### (1) 甲氏が乙氏と知り合った経緯

A社は、韓国企業であるD社（以下「D社」という。）が開発及び製造する非接触式体温計（以下「当該体温計」という。）を日本に輸入し、販売する事を予定して、日本における薬事法上の医療機器としての認可をとるための薬事申請の準備を進める-E社（以下「E社」という。）とともに、日本国内のマーケティングも担当していた。

このような状況の中、E社の代表取締役（以下「E社代表者」という。）の知人を介して、乙氏からE社代表者に面談の申し入れがあった。その知人によると、乙氏は、メディビック G を買収した上で医療系の会社とシナジー効果を発揮させる構想を持ち、そのための医療系の会社を探しているとの事であった。

平成23年12月末から翌年1月上旬頃、甲氏は、E社代表者を代理し乙氏と面談を行う事となった。甲氏はE社等の会社説明や商品（当該体温計）について説明するとともに、当該体温計の日本での販売については、A社が独占販売権を有している事等の説明を行った。

当該面談後、甲氏は乙氏より、「今後、情報交換をしていきましょう。」と話され、乙氏と連絡を取るようになり、1週間後、乙氏は「E社等もいいんだけど、むしろA社とやりたい。メディビック G を買収した後にA社を連結したい。」と話していた。

##### (2) A社による当該体温計の販売

当該体温計は、平成24年1月末に医療機器承認を取得し、A社においては、翌月1日に初出荷された。

同年2月7日頃、大手医薬品卸会社が同社の社員7,000人に向けたTV電話会議の中で、当該体温計を紹介した事により、当該体温計は大量の受注を受ける事になった。当初、1か月で約7,000台の受注があり、2月の月額売上は1億円ほどであった。

A社では、大量受注を受けた一方、当面の資金繰りに窮することとなり、

平成 24 年 2 月 10 日頃、乙氏は甲氏に対して「A社に資金を入れるので、A社の株式の一部を持たせてくれ。」と株式の譲受け、ないし割当を申し入れたが、得意先から同月 8 日に 1,754 万円、13 日に 3,509 万円の前金での発注が得られ、それぞれ 8 日、15 日に得意先より A 社へ発注額と同額の入金がなされた事により、A社の資金繰りに余裕が生まれ、乙氏から資金提供を受ける必要はなくなった。この頃、乙氏は、頻繁にA社の事務所に出入りしており、A社の当該体温計の好調な出荷状況を見て、「自分は、毎月 500 万円位の経費がかかる。毎月 10 日までに香港に 300 万円送金しなければならないし、日本では事務所等の経費に 200 万円ほどかかっている。」と話した上で、「A社にコンサル料を払って欲しい。」と依頼し始めるようになった。

### **(3) コンサルティング契約（A社の買収等）の締結**

前記、A社に対するコンサル料の支払要求以降、乙氏は甲氏に対し「今はまだメディビック G の株を持っていないが、今後、取得してオーナーになり、メディビック G を支配する予定である。既にメディビック G の社長である橋本氏との面談も済ませ、協調してやっていくという話もできており、自分が決定した事を取締役会にも通せる。」、「メディビック G は営業を強化して売上を伸ばさなければならない。そのための成長戦略としてA社の営業やマーケティングが必要だ。メディビック G にA社が入る事により、メディビック G の売上も上がる。これは市場や株主にも歓迎される合理的なプランであり、橋本社長からももちろん、了解を得られている。」、「自分が大株主になったあとは、メディビック G に対して、追加で資金を入れる。自分には会社経営の実績があるので、自分がメディビック G の経営の舵を取るようになれば、メディビック G に投資をしてくれる投資家が沢山いる。橋本社長もこの事を理解していて、自分がメディビック G の経営に参画する事を望んでいる。」、「自分が、大株主になったあとは、メディビック G の会長にでも就任しようと思っている。自分は、風評が良くないので、社長は橋本氏のままがいいだろう。君（甲氏）は、営業部長なんてどうだろう。」等と乙氏とメディビック G との関係について、話していた。

平成 24 年 2 月中旬頃、甲氏は乙氏より、「メディビック G でA社を買収したい。連結させてメディビック G の売上も伸ばせる。」という話をさ

れたが、甲氏は、乙氏に対して「A社の発行済株式の34%以上の売却は、したくない。」旨の要望を伝えると、乙氏は甲氏に対して、「A社の企業価値は10億円くらいなので、30%くらいどうか。」と提案した。甲氏は、この意味をA社の発行済株式の30%をメディビックGに売却するという意味であると解釈し、これに対し、「30%を3億で買ってくれるならいいですよ。」と回答した。そして最終的に、甲氏は乙氏との間で、同年5月頃メディビックGがA社発行済株式の30%を3億円で買取る旨を約束し、また、乙氏は、「メディビックGは、営業が弱く、強化する必要があり販売網と商流を持つA社にマーケット部門を任せたい。また、メディビックGには営業部門がないので新設して、君を営業部長に加えたい。」と提案し、「これらの話を進めてもらいたいのであれば、メディビックGによるA社買収に関連する話を進めるための報酬(コンサルティングフィー)という名目で、買収金額3億円の20%に当たる6,000万円を12カ月で分割し、毎月500万円ずつ支払うように。本来だったらA社の企業価値はここまでの価値(10億円)にはならないが、メディビックGとしてより高く買ってやる。」とコンサルティング料の支払いを要求した。

甲氏は、乙氏の提案を受入れ、平成24年3月より乙氏が指定した複数の会社に対し毎月約500万円の支払いを開始した。

#### (4) コンサルティング内容の変更(非接触型体温計の独占販売権の譲渡)

平成24年4月下旬頃、乙氏は甲氏に対し、メディビックGによるA社の買収につき、「最近、東証がうるさいらしく香港とは違ってベンチャー企業に関しては、そう簡単に株を売買できないらしい。」と説明した上で、「だから、違う方法で考えよう。まとまった形での売買は難しいが、小分けにすれば大丈夫。」、「2回に分けて1.5億ずつ買収するのであれば大丈夫かもしれない。」また「A社自体の評価額を下げても買収すれば大丈夫かもしれない」等と提案し、甲氏は、「そのようにしなければ買収が叶わないのであれば、そのようにしてもらって構わない。」と乙氏に回答した。

当該回答に対し、乙氏は、「A社の評価を下げても買収するのであれば、3億に欠ける分は、他で補てんしないとイケないな。A社に金を入れないと(自分に)金が入ってこないから。」等と話した上で、甲氏に対して、「今、すぐに3億円を支払うことは出来ないが、コンサルティング料を払ってもら

うためには、いくらぐらいの資金が必要なのか。」と質問した。これに対し、甲氏は、乙氏に対する今後のコンサルティング料の支払が5,000万円、当面のA社における必要経費が5,000万円と試算した上で、「1億円くらい必要である。」との回答をしたところ、乙氏は、「メディビック G から、何らかの費用をA社に出すとか、君がメディビック G の営業に入るとか、メディビック G からA社への業務委託という形とかで、A社に1億円くらいの資金を流す。」というメディビック G とA社との間での業務委託について話した上で、甲氏に対し、「だから引き続き、コンサルティング料は払ってもらいたい。」とコンサルティング料の支払の継続を求めた。

同年5月中旬頃、メディビック G によるA社の買収やメディビック G のA社に対する業務委託が一向に進展していない事から、乙氏は甲氏に対し「A社に資金が入らないと、自分(乙氏)にお金が入ってこない。」と話した上で、「A社に資金を入れるため、メディビック G に当該体温計の独占販売権の地位を譲渡する旨提案したい。」と申し入れた。

その後、甲氏は乙氏から、「価値算定の結果、A社の当該体温計の独占販売権の地位の事業価値は4,800万円から1億1,500万円である。」と聞いたものの、最終的には乙氏から、2,500万円との提示を受けた。甲氏としては、もっと高額での譲渡を希望していたが、A社の資金繰りが厳しく、また、乙氏より「メディビック G との業務委託契約の話が別途ある。」と聞くとともに、当座のA社の資金繰りが解消され、前記、業務委託によりA社にはメディビック G から1億円が入金されると聞いていた事もあって、まずは、地位譲渡の契約自体を成立させなければならないと考え、2,500万円の譲渡価格で折り合いを付ける事とし、平成24年6月26日、A社とメディビック G は、独占販売権の地位譲渡にかかる契約を締結し、A社は当該地位譲渡の代金である2,625万円(消費税等込)の一部として翌27日に金840万円を受領し、同年8月31日に金1,785万円を受領した。但し、同年8月31日の1,785万円の受領に際して、A社はメディビック G へ支払をしなればならなかった買掛債務が756万円あったことから、これを相殺して金1,029万円を受領している。

#### (5) コンサルティング内容の変更(業務委託)

乙氏は、前記、業務委託が進展してない理由について、「メディビック G

にお金がない。」と甲氏に話していたが、メディビックGが同年7月27日付けで新株予約権の発行を決議した際、甲氏は乙氏より「新株予約権の募集要項においては、再生医療に関する事が大きく取り上げられている。これらの資金使途として、営業のための費用が5,000～6,000万円が見積もられているが、仕入れ部分の2,000～3,000万円は当該体温計の分である。これら費用をA社に充てるものとして乗っけておいたから。」と説明されている。

メディビックGは、同年8月13日に新株予約権の割当てを実行した。

新株予約権の割当てが完了し、資金が入ってくる見込みがたつと、乙氏は甲氏に対し、「資金がメディビックGに入ってくる。8月中にA社にメディビックGからの入金をさせるため、メディビックGで検討させるための資料を作成するよう。」指示をし、甲氏はプレゼンテーション資料を作成し、平成24年8月18日付け、A社従業員から乙氏宛ての電子メールに添付して送信した。

#### (6) コンサルティング料の支払い停止

A社の当該体温計の売上は、4月以降、減少し、夏場には当初の10分の1ほどの売上となり、甲氏は、資金繰りに窮するようになり、平成24年7月には、乙氏に対する月額500万円の支払いも困難な状況であった。

甲氏は乙氏に資金の借入れを依頼し、7月23日付け、金銭消費貸借契約書（以下「当該金銭消費貸借契約書」という。）を締結し、金1,000万円を借り受け（以下「当該借入金」という。）、A社の7月末日の業者向け支払等に宛て、7月25日付け及び8月1日付けで、乙氏に対するコンサルティング料を支払ったが、これ以降は支払原資がなくなり、以降、コンサルティング料の支払いを行っていない。

当該金銭消費貸借契約書によれば、貸主はCFキャピタル、借主は甲氏、連帯保証人はA社であり、貸付けの元本1,000万円に対する金利は年12%であり、返済期限は同年8月31日である。

前記のとおり当該借入金の返済期日は8月末日であったが、甲氏としては、8月末には前記のとおり当該体温計の地位譲渡代金の分割残金が支払われる予定であり、且つ、前記のとおり、メディビックGによるA社の買収や、乙氏から聞いている「メディビックGからA社への業務委託という形でA社に1億円くらいの資金を流す。」との話も、乙氏が実際にメディビックGの



株式を取得し、内部監査室長に就任し、乙氏の長年の側近である丙氏が経理財務部長に就任し、もともと乙氏の事務所があった赤坂のガーデンタワーにメディビックGが移転してきた事等に鑑みると、乙氏がメディビックGを支配し、決定権を持っている事に疑いはなく、今後、新株予約権の行使により潤沢な資金を得る事になるメディビックGから業務委託費が支払われるのであるから、これらを返済原資に乙氏に返済すれば足りると考えていた。

平成24年8月29日付け、丙氏から甲氏に宛てた電子メールには、「メディビックGからA社への8月31日期日の売掛債権（金756万円）ございます。本売掛債権を、A社への独占販売権の支払額から相殺し、残金（金1,029万円）をお支払させていただきたく存じますが、よろしいでしょうか。」との記載が確認され、同電子メールへの返信として甲氏より丙氏に宛てた電子メールには「いただきましたご提案通り相殺で結構です。」との記載が確認される。

当該電子メールのとおり、同年8月31日のメディビックGからA社に対する当該体温計の地位譲渡の代金の残金については、当該体温計の地位譲渡の代金である1,785万円とA社の買掛債務である756万円を相殺し、残金である金1,029万円が支払われることとなった。

同年8月31日、丙氏はA社を訪れ、A社の従業員に対し、当該1,029万円の小切手の写し、甲氏とCFキャピタルとの当該金銭消費貸借契約書の写し、当該金銭消費貸借契約に基づく甲氏への請求書、元本1,000万円及び利息131,506円の領収書、メディビックGからA社への支払額及びCFキャピタルから甲氏への貸付総額を示しこれら金額について説明する資料を手交し、「本日が当該金銭消費貸借契約の返済期日であるため、1,029万円の小切手は甲氏に対する貸付金の回収として持っていく。」旨、説明した。

また、丙氏はA社の従業員に対し、1,029万円から元本の1,000万円と利息の131,506円及び当該金銭消費貸借契約に際して使用した収入印紙代10,200円を差引いた148,294円の現金が入っている封筒を手交し、丙氏が前日にA社の従業員に対し作成を指示していたA社のメディビックGに対する領収書を持ち帰った。

## 2 本件コンサルティングに関する検討

### (1) コンサルティング契約（株式譲渡に関するもの）についての検討

甲氏の陳述を整理すると、A社と乙氏のコンサルティング契約は、平成

24年2月頃、甲氏と乙氏との間で、①平成24年5月頃、メディビックGがA社発行済株式の30%を3億円で買取る事、②メディビックGに営業部門を新設して甲氏を営業部長に選任する事に関するコンサルティング料として、買収金額3億円の20%に当たる6,000万円とし、毎月500万円を12カ月で分割して支払う旨、口頭で合意され、契約書は作成されていないとのことである。

乙氏は、当該コンサルティング料の支払いにあたり、支払先として複数の会社を指定し、甲氏においても、乙氏が、これからメディビックGの大株主となるという立場に配慮し、乙氏の了解を得て、甲氏の知人の会社を介して乙氏が指定した会社に支払う事を予め合意し、甲氏が知人の会社4社を通じて、平成24年3月から同年8月にかけて、2,413万2,500円を支払ったとの事である。

金員の授受に関しては、乙氏代理人からの回答書（以下「乙氏代理人回答書」という。）によると、乙氏の指定する会社が甲氏の関係する会社より、平成24年3月から同年7月にかけて合計約2,400万円の支払いを受けた事実を認めている。この点、甲氏側が乙氏側にコンサルティング料として支払ったもののうち、支払証憑により確認される支払い月額は、下表のとおりである。

月	支払額
3月	4,200,000円
4月	4,100,000円
5月	2,625,000円
6月	5,287,500円
7月	4,095,000円
8月	1,050,000円
合計	21,357,500円

甲氏は、支払いに際して、消費税相当額等の減額交渉を行っている事及び甲氏の支払い証憑の一部が未取得であり、甲氏が説明する月額500万円の支払いの全額は確認されていないが、乙氏代理人が受領したと書面回答す

る金額とは概ね一致しており、以上のことから約 2,400 万円の金員の授受があった事は優に認められる。

尚、乙氏が指定した支払先会社3社は、CF キャピタル、シーアンドフレアと、C社であった。

前記のとおり、CF キャピタルはメディビック G の主要株主等であり、シーアンドフレアは CF キャピタルの 100%株主である。

もう1社の支払先であるC社は、前記のとおり、平成24年2月22日頃に橋本社長が初めて乙氏と会った時に手交された名刺に表示されていた会社であり、同社は平成12年6月に、投資業及び不動産の売買等を目的に設立されており、乙氏は、平成16年7月より代表取締役を務めている(現任)。

乙氏代理人回答書によると、金2,400万円の収受を認めた上で「その余の本件要望書に記載の内容は事実と異なる。」と記載されているところ、以下、コンサルティング契約の合意及び当該契約の役務の提供のそれぞれの有無につき検討する事とする。

ア 乙氏は、平成24年4月8日付け「メディビック再建(案)」と題する書簡(以下「当該再建案」という。)を提示し、橋本氏及び門井氏と今後のメディビック G の方針について打ち合わせを行っており、当該再建案には、「本社営業部長 甲 (A社買収前提)」及び「会社買収の前提は株式50分割?東証に(質問) 3億ワラント?CB?」との記載が確認され、乙氏が橋本氏らに対して、A社の買収を前提に甲氏を営業部長に推薦し、会社買収の前提としてエクイティファイナンスを検討する旨の提案をしている事が窺える。

イ 平成24年4月15日付け、乙氏から橋本氏に宛てた電子メールには「甲さんの件は売上、利益とも今期付けて貰いたい訳ですので行為としては何%かの『買収』になるかと考えられるので、株式交換の点、裏上場検討等もう少し参加者全員の研究が必要かと。」との記載が確認され、同月21日付け、橋本氏から乙氏に宛てた電子メールでは「一般に上場会社が株式の移動などを行うのは、取引所などが非常に神経質になっているので、最近はなかなかすんなり進める事は難しい。しかし、今回、A社との関係が良好なので、メディビックグループの下に新子会社をつ

くり、A社に業務委託（営業委託）をおこない。」との記載が確認されるとともに、橋本氏は、乙氏との打ち合わせにおいて、「A社という会社をまだ十分に知らず、買収するとなるとリスクも伴う事から、A社の買収はない。」と買収の可能性を否定したと陳述しており、これら電子メール及び関係者の陳述からは、乙氏がA社の買収を提案し、橋本氏がこれを断った上で代案として、A社との業務委託を提案している旨が認められる。

この点、橋本社長は、「当時、M&Aとか株式を移動させるような事はしたくなかった。とくに、上場会社の株式を移転させるとなると、相手会社に簿外負債の存在等があるかもしれないマイナリスクがありすぎるため、「業務委託」、「営業委託」、「事業譲渡」等の文言を用いる事で、資本取引を回避したかっただけであって、業務委託等を行いたいという訳ではなかった。メディビック G において医療関連用品の小売りは事業構想すらなく、このような話しがあるまではA社の存在自体を知らなかったのであって、A社との業務委託に積極的に取り組む理由すらなかった。」と陳述している。

ウ これらの経緯を経て平成24年4月24日に開催された取締役会では、甲氏の営業部長就任が盛り込まれた「組織変更及び人事異動の件」が承認可決された。尚、同取締役会の上程議案においては、「本社営業部 甲学治」との記載があるのみで、再建案に記載されていた、「（A社買収前提）」との記載はない。

エ 平成24年4月24日付け、乙氏から甲氏に宛てた電子メールには「本社営業部の創設、甲さんを本部長に推挙、全て承認されました。」、「その後橋本社長と乙（原文のママ）会談、東証対策をも横目で睨みつつA社甲さんの協力はメディビックにおいて不可欠、それなりの対価を支払うべき。またストックオプションや本件株式の譲渡等あらゆる手段で甲さんの得になる方法を3人で決定する事を確認しました。」との記載が確認される。

また、当該電子メールには、このように「本件株式の譲渡等あらゆる手段で甲さんの得になる方法を3人で決定する事を確認」との記載がみ

られるが、前記のとおり、既に、橋本氏は、乙氏が提案したA社の買収を断った上で業務委託の代案を提案しているのもあって、その意味においては、乙氏は、甲氏に対し必ずしも真実を述べているとは認められない。

以上のとおり、①A社の買収を前提に甲氏の本社営業部長の推挙が行われ、②A社の買収が橋本社長により却下されているにもかかわらず、乙氏は甲氏に対しその余地があるかのような電子メールを送信しているが、他方、乙氏は、甲氏との合意したコンサルティング契約の進捗を報告する電子メールを送信してもいるのであり、これらより、コンサルティング契約の合意があり、これに対し約2,400万円のコンサルティング料が乙氏側に支払われた可能性は高いと考えられる。

尚、これ以降、メディビックGにおいて、A社の買収が検討された事実は確認されていない。

## **(2) コンサルティング契約（非接触型体温計の独占販売権の譲渡に関するもの）についての検討**

甲氏の陳述を整理すると、メディビックGによるA社の買収やメディビックGのA社に対する業務委託が一向に進展しない事から、乙氏より、「A社に資金を入れるため、メディビックGに当該体温計の独占販売権の地位を譲渡する旨提案したい。」と申し入れがあり、甲氏としては、A社の資金繰りが厳しい等の理由により、2,500万円での譲渡を承諾したとの事である。

この点、乙氏に対する直接のヒアリングが不成立となり、乙氏代理人回答書においても、記載がない事から、その他資料により、当時の状況を確認する事とする。

平成24年6月11日付け、乙氏から橋本氏に宛てた電子メールには、A社から独占販売権につき、「彼らの気が変らないうちに今月の売上1,100万円の入金を計算すると2,500万円の権利金ではなく2,500万-1,100万=ネット1,400万で甲氏の協力が決定出来れば安い買い物で、返済も来月には出来ますし延長も可能です。このチャンスを逃すべきではないと思います。」との記載が確認される。

乙氏は、A社の有する当該体温計の独占販売権の事業の価値算定を外部

の算定会社に依頼しており、同社作成の「事業価値評価報告書」には、「当該体温計の独占販売権の事業価値は、4,800万円から1億1,500万円」との記載が確認されるものの、橋本氏は、当該体温計の独占販売権の譲渡価格について、「乙氏から初めて話を聞いた時から譲渡価格は2,500万円であった。」旨、陳述しており、譲渡価格の決定にかかる経緯については不明であるものの、同月26日に開催されたメディビックG取締役会では、「E社との非接触型体温計の販売に関する商品独占販売契約締結の件」が付議され、A社に2,500万円の対価を支払い、当該体温計の独占販売権の地位の譲渡を受ける旨、承認可決している。

当該体温計の独占販売権の地位の譲渡が、決議された経緯については、判然としないものがあるものの、少なくとも、メディビックGにおいては、同月より、当該体温計の販売により一定の利益を得、業績に寄与している事実は確認される。

平成24年6月から平成24年12月までの間の、メディビックGにおける当該体温計の販売状況は下表のとおりである。

月	売上高	粗利益
6月	7,200,000円	2,000,000円
7月	10,800,000円	3,000,000円
8月	10,800,000円	3,000,000円
9月	0	0
10月	7,200,000円	2,000,000円
11月	0	0
12月	28,800,000円	8,000,000円
合計	64,800,000円	18,000,000円

### (3) コンサルティング契約（業務委託に関するもの）についての検討

甲氏の陳述を整理すると、乙氏は、両社が合意したメディビックGによるA社の買収が、東証の問題で進捗できない事から、分割またはA社の評価を下げての買収を提案するとともに、当初合意していた3億円に満たない買取額を補填するために、メディビックGからA社に対する業務委託を提案し、甲氏にプレゼンテーション資料の作成を指示し、当該指示に基づき、プレゼ

ンテーション資料を作成し、同社社員から乙氏宛ての電子メールに添付して送信したとの事である。

この点、乙氏に対する直接のヒアリングが不成立となり、乙氏代理人回答書においても、記載がない事から、その他資料により、当時の状況を確認する事とする。

前記のとおり、平成24年4月21日付け、橋本氏から乙氏に宛てた電子メールによりA社との業務委託を提案しているが、橋本氏によれば、これはメディビックGのM&Aを回避するため、大株主である乙氏に配慮した言い訳である旨、陳述している。

他方、メディビックGにおいて、A社への業務委託について検討した事実として、平成24年7月24日開催の取締役会におけるA社と営業協力に関する業務委託契約を締結していく旨の協議がなされている旨及び、同年8月28日開催の取締役会における甲氏との業務委託契約について、複数の選択肢から継続して検討を行っている旨の報告が確認される。

橋本社長は、「平成24年7月までの間は、乙氏より、医療関連商品の販売について口頭で説明を受け、メディビックGとしても、その方向で検討しようとはしていたものの、具体的に何かは提示されている訳ではなかったもので、個別に説明できるものや具体的に成果物として残っているものはない。」と陳述している。

しかしながら、平成24年8月に入ると、メディビックGは資金繰りが必ずしも順調な状況ではない中、8月13日に割当てた新株予約権の行使が進まないことから、門井氏は、「想定していた資金繰りへの影響が気になり、日常業務が停滞し必要最低限の業務しか行えておらず、新たに支払が発生する新規案件を検討する余裕は到底なかった。」と陳述している。

平成24年8月14日付け、橋本氏より門井氏及び丙氏に宛てた電子メールには、A社の業務委託契約のドラフトの進捗にかかる記載が確認され、門井氏は、同日、同メールを丙氏にのみ転送し、契約書案を添付しているが、そのなかに、「よく分からないけど作成してみました。当初は限定的に、と言っていたような気がするのだが。」との記載が確認され、真剣に検討がなされたとは言い難い。また、同電子メールに添付された業務委託契約書には、委託する業務内容として、「ヘルスケアを中心としたテラーメイド健康管理事業に関する営業協力、及び新企画の提案並びにその推進」との記載が確認

されるが、意味が不明であり、場当たりの作成されたものと解され、この点においても、真剣な検討がなされた形跡は窺えない。

また、前記のとおり、平成24年8月18日にA社従業員より乙氏に送信された電子メールは、翌日には、乙氏より門井氏に転送されているが、当該電子メールには特段の指示、コメントはなく、門井氏は、「具体的な指示もなかった事から、そのまま検討する事なく現在に至っている。」と陳述している。

以上のとおり、メディビックGのA社への業務委託に関しては、その端緒は、橋本氏が、メディビックGのM&Aを回避するため、大株主である乙氏に配慮した言い訳であって、一部に検討しようとした形跡はあるものの、これは必ずしも積極的に取り組んだものではなく、メディビックGにおいて、業務委託について具体的な内容が示されているものは、A社が作成したプレゼンテーション資料のみであり、結果としても当該資料は社内で検討がなされていない。取締役会における検討、報告、また業務委託契約書案においても、具体的な内容を見据えて真剣に取り組んだものとは考え難く、橋本社長の、「取締役会にも出席していた大株主である乙氏に対する配慮。」との陳述に反する事実も確認されなかった。

#### **(4) コンサルティング料の支払い停止後の状況**

メディビックGは、既存事業のうち収益が安定し、高い成長率が見込める検体バンキングサービスにおける設備投資等の資金調達を目的に新株予約権を発行し、平成24年8月13日にマッコリー・バンク・リミテッド（以下「マッコリー」という。）に割当てている。

前記のとおり、新株予約権の割当てが完了し、資金が入ってくる見込みがたつと、乙氏は甲氏に対し、「資金がメディビックGに入ってくる。8月中にA社にメディビックGからの入金をさせるため、メディビックGで検討させるための資料を作成するよう。」指示しているものの、新株予約権の行使状況は、8月（13日から24日まで）の権利行使は全体の0.92%であり9月（27日まで）の権利行使は全体の0.71%に留まっており、新株予約権の行使を前提としたメディビックGの資金調達が、必ずしも上手く進んではいけないことが窺え、この時期の乙氏の発言等は、以下の電子メール、関係者の陳述等により確認される。



ア 平成 24 年 8 月 30 日付け、乙氏から橋本社長に宛てた電子メールの「一度でワラント行使してくれてかつ長期保有してくれる投資家を探して参りました。一刻も早く大量資金の導入と新事業立ち上げの的確な投資が必要と思います。いくら気は焦っても然るべき手順は踏まないといけません。と言いつつ投資家の資金も待ってはくれません。マッコリーからワラントを全て売却してもらおう事を考えていることを内々で話していただけますか？あくまで今の株価なら投資家はおります。九月中入金 3 億円程度は一度に可能です。」との記載。

イ 平成 24 年 9 月 6 日付け、丙氏から橋本氏へ宛てた電子メールの中で、「メディビック G のグループ各社の資金繰りとして、A社からの売掛金 1,134 万円が入金されたとしても 9 月は 431 万円、10 月は 1,312 万円の資金ショートである」との報告。

ウ 平成 24 年 9 月 13 日付け、乙氏から橋本社長に宛てた電子メールの「何しろこのままでは 9 月は 1500 万円の資金ショート、10 月も A 社入金が無い場合は 2200 万円の不足となり、GC 注記もつきます。マッコリーに貸株して市場で先に@55 円まで売らせても行使させて資金確保するか、社長持株にて短期借入しか方法が無いように思えます。ご決断の時期かと思えます。」との記載。

エ 当該体温計の独占販売権の地位譲渡により、A社は、メディビックに対して買掛債務が生じる関係となり、平成 24 年 9 月末に支払う買掛金の額は約 1,134 万円であったが、支払日の数日前、甲氏は乙氏より「メディビックに入金しないでくれ。金があっても支払わなくていい。メディビック G の株価を下げたい。今回、支払を行わない事によって、メディビック G としては、売掛金の回収が遅れ、10 月 1 日時点での未入金が生じ、世間に発表される。そうすると始まったばかりの事業なのに上手く回っていないと市場が反応して、株価が下がるだろう。自分がよりメディビック G をコントロールするための環境をつくる手段として、安く株価を下げた上で、コントロールする。橋本氏では、君（甲氏）にお金を払えないから。」との電話を受けたとの事である。もっとも、甲氏は、翌日か翌々日には、当該乙

氏からの買掛金支払の停止要請があった事を橋本社長に伝え、橋本社長は、かかる状況を回避するため甲氏に期日までの支払いを依頼し、甲氏は支払日に買掛金の支払いを完了させている。

オ 乙氏のメディビック G のファイナンスに関する戊氏（以下「メディビック G 戊氏」という。）に対する、「ワラントをマッコーリーから自分の知人に対して譲渡させたい、自分の知人は、すぐに権利行使をして、会社に資金を払い込むし、マッコーリーと違って、権利行使後、引き受けた株式を長期的に保有する。」との発言。

カ 乙氏のメディビック G 戊氏に対する、「とにかくマッコーリーにワラントの権利行使をさせて、50 円でたたき売らせろ。仲間が買い支えるから。」との発言。

キ 乙氏のメディビック G 戊氏に対する、「CF キャピタルで有しているメディビック G の株を売れないか、或いは、貸株として第三者に貸して、その第三者に売却してもらおう事はできないか。」との発言。

ク 乙氏のメディビック G 戊氏に対する、「ワラントをメディビック G に取得・償却させて、ワラントを無権化した上で、自分の仲間宛てに生株を発行させる。」との発言。

しかしながら、結果的には新株予約権の行使が進み、資金ショートは回避された。

その後、橋本社長と乙氏との関係について、橋本社長は、「これ以降は、関西ラボで執務する機会が多くなった事等により、乙氏が顔を合わせるのは取締役会くらいであり、A社の件で話をする事はなくなった。」と陳述している。

平成 24 年 12 月頃、橋本氏は甲氏より、「当該体温計の地位譲渡の代金の一部については乙氏より貸付金の回収に充てると連絡があり、メディビック G が同年 8 月末日に A 社に宛てた代金は、丙氏が小切手を持参してきたものの、そのまま持ち帰ってしまった。」との話しを聞かされた事を受け、

平成 24 年 12 月 14 日、橋本氏は丙氏に事情を確認したところ、丙氏は、前記、A社の従業員に対する行為を認め、乙氏より、借入金の返済に充てるため、相殺後当該体温計の地位譲渡の代金の残金とA社の買掛債権を相殺させた残金 1,029 万円の小切手をA社には渡さず、回収するよう指示されていた旨、説明した。

丙氏は、平成 24 年 12 月 28 日付けでメディビック G を自己都合により退職した。

また、平成 24 年 12 月 25 日開催のメディビック G 取締役会において乙氏は「メディビック G の内部監査室長を今期限り（平成 24 年 12 月 31 日）で辞任する。」旨の意向を表明し内部監査室長を辞任し、板橋氏は、同日、同氏とメディビック G との間で締結されていた業務委託契約を合意解約した。

### 3 小括

本件コンサルティング契約については契約書は作成されておらず、甲氏と乙氏との間の口頭での合意の有無が問題となるが、甲氏が乙氏に資金を支払った理由として陳述している①乙氏がメディビック G の経営に大きな影響を与え得る人物であること、②その乙氏からメディビック G によるA社の買収あるいは販売強化コンサルタント料の支払を持ちかけられたことという点については、A社の買収、それに関連する動きであるA社に係る業務委託、体温計の独占販売権の地位譲渡等を示す多数の電子メールや関係者の陳述、関係書類が存在し、これらに関する乙氏の言動や動向を示す多数の電子メールや関係者の陳述、関係書類も存在しており、少なくとも、乙氏がメディビック G の経営に大きな影響を与え得る人物として、前記の合意の存在を前提にして動いていたことは一応裏付けられていると解され、甲氏が乙氏に資金を支払った理由も前記合意の存在を前提にしていたと考えられる。

尚、乙氏代理人回答書によれば、金 2,400 万円の收受を認めた上で「その余の本件要望書に記載の内容は事実と異なる。」とコンサルティング契約の合意を否定しているが、実際に約 2,400 万円もの資金が甲氏から乙氏に支払われたのは事実であり、その経緯に関連すると考えられる多数の電子メールや関係者の陳述、関係書類が存在するなかで、前記合意の存在自体を完全否

定するのはやや無理があると思われる。

#### 第4 結語

本件契約については、メディビック G の内部監査室長の立場にある者がその取引先会社の代表取締役との間で、メディビック G によるその取引会社の買収、又は取引会社に対する業務委託若しくはその取扱い商品の独占販売権の地位の譲渡といった事項を対象として取り交わされたコンサルティングを内容とするものであるところ、内部監査室長の立場にある者はいずれメディビック G の大株主若しくはその関係者として同社を支配し得る者としてこのような契約を締結したと窺われる。

しかしながら、メディビック G としては、再三の電子メール等によるやり取りからその者の行動をある程度予測できたにもかかわらず、その者に対する遠慮若しくは過剰な気配りの余り、否定若しくは肯定の明確な意思表示をしなかった疑いも否定できず、メディビック G の経営の中核にある者、とりわけ取締役の職にある者には毅然たる対応が望まれた事案であると考えられる。

そうはいつても、そもそも、メディビック G の内部監査室長の立場にある者が、取引会社との間の買収や業務委託といった、メディビック G の経営にかかわる重要事項に関連して、そのコンサルティング料と称して、私的に取引会社から多額の金員を取得する行為は、企業人若しくは経済人としてのモラルの面で大きな問題があると考えられる。

メディビック G としては、コーポレートガバナンスという観点からも、こうした事態を真摯に受けとめ、今後の経営の健全化に活かされる事が期待されるところである。

以上