

企業の粉飾決算の見分け方 医薬産業に潜む問題

週刊 金融財政事情 2010年8月16日号(2895号)

デロイト トーマツ FAS 株式会社

製薬会社L社の事例

L社は新薬の開発・製造・販売を業とする製薬会社グループである。L社は、一部の新薬開発をG大学付属病院と共同で実施しており、開発した新薬は同病院の医師の診断行為に基づいて患者に処方されている。取締役兼研究開発本部長S氏はG大学付属病院のP教授に対して、実態のない医療関連会社、研究会・団体など複数社を通じて数億円規模の賄賂を支払っており、当該事実を隠すために粉飾決算を実行していた。また、L社とG大学付属病院はL社から架空の派遣研究員を迎え入れ、S氏を含むL社の架空派遣研究員に対して学位を付与していたことも明らかになっている。本件粉飾決算は、会社ぐるみで実行されていた。

汚職行為の種類と手口

医薬産業は生命に密接に関連し、多種・少量品目を取り扱う産業である。研究開発指向、知識集約型という特徴をもち、原薬メーカー、製薬会社、医療卸売業、医療機関、最終消費者等をビジネスの要素とする。また、医療産業には贈収賄など汚職行為が多く、汚職行為を実行するにはその資金を捻出するための粉飾決算が伴う。汚職行為は以下のように類型化できる。

- 贈収賄: 業務上の決定に影響を及ぼすため、価値あるものの提供を申し出たり、提供、要求、受領する行為。
- キックバック: 納入業者が発注側の従業員に秘密の支払いを行い、過剰請求に対する協力を取り付ける行為。
- 不正入札: 競争入札において特定の入札業者が落札できるように、発注側の従業員が不正に便宜を図る行為。
- 利益供与の強要: 発注側の従業員が納入業者に有利な決定をする見返りとして支払いを要求し、拒否すれば不利な決定をすると脅す行為。
- 違法な謝礼: 業務上の決定に対する謝礼として、価値あるものを授受する行為。

本件のように実態のない会社・団体を通じて行われた贈収賄、キックバックは、提供する側と受ける側の共謀に基づくため、財務諸表から見抜くことがきわめてむずかしい。隠蔽のための二つの手口を紹介する。

A: 架空組織や実在する代理人・コンサルタント等を利用する手口

架空組織やコンサルタント・代理人等を経由して支払うことにより、最終受領者への賄賂の支払いを隠蔽する。最終受領者にたどりつくまで、複数の仲介者、シェル・カンパニーを経ることもある。最も一般的な手口であり、賄賂金額も高額になる可能性がある。

たとえば、L社の支払いは帳簿上、「コンサルティング費用」「無形資産」「弁護士費用」「雑費」「業務委託費」等に計上されている可能性が高いであろう。会社内で支払いを正当化するために、名目上の契約書が存在するものの、コンサルタントや代理人には蓋然性のある事業目的がないことが多い。当該契約書には以下の特徴がある。

- 契約書が存在しない、または漠然とした契約文言。
- 契約時に必要なバックグラウンドチェックに関する報告書がない。
- 契約書に成果物の提示が明記されていない。
- 契約書上、事由がないにもかかわらず成功報酬となっている。
- 販売した場所以外から(へ)の支払いとなっている。
- 創業間もない企業や、双方の従業員または関係者が保有する企業が相手方となっている。
- 支払いを複数の契約に分割している。

B: 接待等を利用する手口

なんらかの価値のあるものを供与することで相手の判断に影響を与え、支払人に不当に有利な行動へ誘導するものである。支払いは部分的には事実で、商品の販売促進、デモ・説明に関連している可能性もあるので、支払いの「合理性」と「意図」が重要となる。たとえば、L社側の支払いは帳簿上、「販売促進費」「交際費」「旅費交通費」「給与手当(幽霊社員等)」「仮払金」等に計上されている可能性が高いであろう。

複合的な分析、ビジネス状況の理解が必要

粉飾決算が共謀で実行され、上級管理者が関与した場合、財務諸表の異常値を検知することは非常にむずかしい。また、資金繰りと関係なければ、財務諸表だけでは粉飾の兆候すら見抜けないであろう。L社の販売費および一般管理費を例にとって支出項目を検証すると、粉飾決算が発見できる可能性はほとんどないことがわかる(図表)。

販売費および一般管理費の明細だけではなく、対象企業のビジネスの特性を十分に理解し、他の資産項目や未払金・買掛金の明細、期末日前後の仕訳の検証、コンサルタント等の契約書、預金通帳等を可能な限り入手して複合的に分析することが重要になるであろう。

経営者と会議等を繰返し実施し、粉飾決算の兆候を察知しておくことも重要である。

たとえば、L社の場合、産業自体が飽和状態にあり、新薬開発を巡り過度な競争にさらされていた(動機・プレッシャー)。また、明確な事業上の合理性があるとは考えられない仲介手段を利用していた(機会)。さらに、経営者自身の倫理観の欠如が粉飾決算を正当化した(姿勢・正当化)。

【図表】再生企業の状況

販売費および一般管理費(抜粋)

単位: 百万円	FY03	FY04	FY05
役員報酬	1,500	1,500	1,500
給料手当	3,661	3,802	3,765
賞与	882	870	854
通勤費	307	332	312
退職給付費用	730	730	743
法定福利費	1,115	1,158	1,147
旅費交通費	43	56	66
広告宣伝費	390	1,062	442
交際費	38	259	55
光熱費	2,524	2,700	2,523
消耗品費	175	178	174
租税公課	832	694	832
業務委託料	430	304	1,114
研究開発費	540	498	623
支払手数料	234	4,990	679
リース料	200	426	1,562
販売促進費	1,244	3,392	1,344
保険料	56	152	55
修繕費	543	1,467	543
減価償却費	1,081	1,514	1,088
貸倒引当金繰入	210	539	1,978
雑費	971	864	1,127

出典: デロイトトーマツFASが作成

(文中の意見にわたる部分は筆者の私見である)

参考文献: 日本公認不正検査士協会(ACFE)「不正検査士マニュアル」

トーマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファーム各社(有限責任監査法人トーマツおよび税理士法人トーマツ、ならびにそれぞれの関係会社)の総称です。トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリーサービス等を提供しております。また、国内約40都市に約7,000名の専門家(公認会計士、税理士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトーマツグループ Web サイト(www.tohmatsu.com)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスをさまざまな業種の上場・非上場クライアントに提供しています。全世界150カ国を超えるメンバーファームのネットワークで、ワールドクラスの品質と地域に対する深い専門知識により、いかなる場所でもクライアントの発展を支援しています。デロイトの約170,000人におよぶ人材は“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)およびそのネットワーク組織を構成するメンバーファームのひとつあるいは複数数を指します。デロイト トウシュ トーマツ リミテッドおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。その法的な構成についての詳細は www.tohmatsu.com/deloitte/ をご覧ください。