



2025 年 6 月 30 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 A C C E S S
代 表 者 名 代表取締役 社長執行役員 大石 清恭
(コード番号 4813 東証プライム)
問 合 せ 先 執行役員 CFO コーポレート本部長 岡田 充弘
(TEL. 03 - 6853 - 9088)

特別調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ

当社は、2024 年 11 月 29 日付「特別調査委員会設置及び 2025 年 1 月期第 3 四半期決算発表の延期並びに 2025 年 1 月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にてお知らせしたとおり、ネットワーク事業における新興顧客を中心として増加した売掛金の一部の回収期間の長期化の原因等を調査する過程において、当社米国子会社における一部取引について、不適切な売上計上の疑義（以下、「本件疑義」といいます。）が生じたため、網羅的かつ深度ある調査を実施するために当社と利害関係を有さない外部専門家を中心として構成される特別調査委員会を設置し、当社は事実関係の解明及び決算関連手続きの早期完了のため、特別調査委員会による調査に協力をしてまいりました。

その後、当該調査の過程で本件疑義に類似する事案やソフトウェア資産に係る会計処理の適否に関する疑義（以下、これらを総称して「追加調査事項」といいます。）が検出されたため、特別調査委員会には追加調査事項を含めた調査の実施を委嘱し特別調査を継続してまいりました。

当社は、本日、特別調査委員会より調査報告書を受領いたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 特別調査委員会の調査結果

特別調査委員会による調査結果につきましては、添付の「調査報告書（公表版）」をご覧ください。
なお、当該調査報告書につきましては、個人情報、機密情報保護等の観点から、部分的な非開示措置を施した上で公表しております。

2. 業績への影響について

特別調査の結果、当社グループのネットワーク事業を主に担う連結子会社である IP Infusion Inc.（以下、「当該米国子会社」という。）において、以下の事実が判明しました。

- ・ソフトウェアのライセンスの販売取引に関し、本体契約と同時期に顧客をリスクフリーにするサイドレターを別途締結し、当該米国子会社を実質的にリスクを継続的に保持する条件となっていたにもかかわらず、本体契約のみに基づき売上を計上していたこと（売上高の過大計上）。
- ・ソフトウェアのライセンスの販売取引に関し、収益認識の条件が充足されていない状況であるにもかかわらず、虚偽の取引証拠や資料を作成して売上を計上していたこと（売上高の早期計上）。
- ・ソフトウェアの資産計上額の算定根拠となる集計データの内容区分に関する不適切な操作や、ソフトウェアの計上タイミングの根拠となる取引証拠の不適切な改変が行われており、その結果、過去に遡って当該米国子会社におけるソフトウェア資産計上額が過大計上であったこと（ソフトウェアの過大計上＝研究開発費等の過少計上）。

これらは当該米国子会社の一部のマネジメント（内、1 名は当社の取締役も兼務）が関与する形で進められたものであり、当社は、売上高の過大計上及び早期計上、並びにソフトウェアの過大計上、その他今回の調査の過程で新たに検出された事項について、関連する会計処理を過年度に遡って訂正する必要があると判断しました。また、これらの訂正に伴い、過年度において当該米国子会社の純資

産が下落していた実態を踏まえて、当社の過年度の個別決算において関係会社株式評価損を計上する訂正を行いました。このため、過去に提出済みの有価証券報告書等に記載されている連結財務諸表及び財務諸表を訂正することといたしました。

上記訂正による、各連結会計年度における財務数値への影響は下記のとおりです。

2021 年 1 月期（2020 年 2 月 1 日～2021 年 1 月 31 日）

（単位：百万円）

	売上高の過大計上 及び早期計上	ソフトウェアの 過大計上	その他訂正事項	合計
売上高	103	—	198	301
営業利益	103	25	392	521
経常利益	90	25	98	214
親会社株主に 帰属する当期純利益	90	25	127	242
総資産	—	△2,236	△909	△3,145
純資産	△944	△2,236	△909	△4,090

2022 年 1 月期（2021 年 2 月 1 日～2022 年 1 月 31 日）

（単位：百万円）

	売上高の過大計上 及び早期計上	ソフトウェアの 過大計上	その他訂正事項	合計
売上高	59	—	△146	△87
営業利益	69	△145	87	12
経常利益	27	△145	△155	△273
親会社株主に 帰属する当期純利益	27	△145	△76	△194
総資産	—	△2,630	△1,063	△3,693
純資産	△1,022	△2,630	△1,078	△4,731

2023 年 1 月期（2022 年 2 月 1 日～2023 年 1 月 31 日）

（単位：百万円）

	売上高の過大計上 及び早期計上	ソフトウェアの 過大計上	その他訂正事項	合計
売上高	60	—	△113	△53
営業利益	60	△5	143	197
経常利益	12	△5	426	432
親会社株主に 帰属する当期純利益	12	△5	214	220
総資産	—	△3,040	△893	△3,934
純資産	△1,168	△3,040	△955	△5,163

2024 年 1 月期（2023 年 2 月 1 日～2024 年 1 月 31 日）

（単位：百万円）

	売上高の過大計上 及び早期計上	ソフトウェアの 過大計上	その他訂正事項	合計
売上高	△1,642	—	186	△1,455
営業利益	△1,642	△673	443	△1,872
経常利益	△1,693	△673	454	△1,912
親会社株主に 帰属する当期純利益	△1,693	△673	414	△1,951
総資産	△2,410	△3,922	△628	△6,961
純資産	△2,941	△3,922	△628	△7,493

2025 年 1 月期中間期（2024 年 2 月 1 日～2024 年 7 月 31 日）

（単位：百万円）

	売上高の過大計上 及び早期計上	ソフトウェアの 過大計上	その他訂正事項	合計
売上高	272	—	34	307
営業利益	272	△465	521	328
経常利益	243	△465	522	300
親会社株主に 帰属する当期純利益	243	△465	516	294
総資産	△2,192	△4,920	△173	△7,286
純資産	△3,097	△4,920	△206	△8,224

3. 今後の対応について

（1）過年度の有価証券報告書等について

当社は、特別調査委員会の調査結果を受け、本日、2021 年 1 月期から 2024 年 1 月期までの有価証券報告書及び 2023 年 1 月期第 2 四半期から 2025 年 1 月期第 1 四半期までの四半期報告書並びに 2025 年 1 月期半期報告書の訂正報告書を提出いたします。

（2）第 41 期（2025 年 1 月期）有価証券報告書の提出及び 2025 年 1 月期第 3 四半期決算並びに 2025 年 1 月期通期決算の発表について

当社は、2025 年 4 月 28 日付「第 41 期（2025 年 1 月期）有価証券報告書の提出期限延長申請に係る承認のお知らせ」にてお知らせしたとおり、2025 年 1 月期有価証券報告書を延長後の提出期限である本日に提出いたします。

また、2025 年 1 月期第 3 四半期決算並びに 2025 年 1 月期通期決算につきましても、本日発表いたします。

（3）再発防止策等について

当社は、特別調査委員会の調査結果を真摯に受け止め、提言を踏まえて再発防止策を策定し、取り組んでまいります。具体的な再発防止策につきましては、本日付「再発防止策の策定等に関

するお知らせ」にてお知らせいたします。

以 上

調 査 報 告 書

(公表版)

2025 年 6 月 30 日

株式会社 ACCESS 特別調査委員会

2025 年 6 月 30 日

株式会社 ACCESS

取締役会 御中

監査役会 御中

株式会社 ACCESS 特別調査委員会

委員長 藤津 康彦

委員 金子 昌嗣

委員 水盛 五実

目次

第 1. 特別調査委員会による調査の概要	1
1. 特別調査委員会設置の経緯	1
2. 本調査の目的	2
3. 調査体制	2
4. 本調査の概要	3
第 2. 関係者の概要	7
1. ACCESS 社	7
2. IPI 社	12
3. ACCESS 社及び IPI 社の役員の変遷	16
第 3. 本調査の結果判明した事実	17
1. 総論	17
2. ACCESS 社及びネットワーク事業の事業環境	19
3. 本件返金条件付取引	38
4. 本件バーター取引	51
5. 本件 buy-out 取引	71
6. 本件 pre-buy 取引	85
7. 本件ライセンス取引	122
8. 本件ソフトウェア資産化	159
第 3 の 2. ACCESS 社の再検討案件	178
第 4. 連結財務諸表への影響	181
1. 過去の連結財務諸表への遡及修正	181
2. ACCESS 社の連結財務諸表への影響額	181
第 5. 発生原因の分析	189
1. 事業環境	189
2. 動機・プレッシャー	190
3. IPI 社における内部統制の不備	192
4. ACCESS グループにおける内部統制の脆弱性	194
5. IPI 社における意識・組織風土	196
6. ACCESS 社における意識の問題	198
第 6. 再発防止策の提言	202
1. 不正関与者の影響力の排除	202
2. IPI 社に係る内部統制の強化	203
3. ACCESS 社における内部統制の強化	204
4. 監査の強化	206

5. ACCESS グループにおける意識改革.....	206
6. ガバナンスの改善.....	208
7. 責任の所在の明確化.....	209

第 1. 特別調査委員会による調査の概要

1. 特別調査委員会設置の経緯

株式会社 ACCESS（以下「ACCESS 社」という。）のネットワーク事業を営む米国子会社である IP Infusion Inc.（以下「IPI 社」という。）は、2022 年 3 月から、ドイツに登記上の本社が所在する Aa 社との間で、ネットワーク機器向けソフトウェア・プラットフォームである OcNOS（以下「OcNOS」という。）の使用許諾ライセンスを提供し、また、それに付随するメンテナンスサポートサービス（以下「M&S」という。）を提供している（以下「本件ライセンス取引」と総称する。）。2024 年 1 月期に本件ライセンス取引による売上高は大きく増加したが、売掛金の一部の回収期間の長期化が見られるようになった。2024 年 8 月 30 日に公表された 2025 年 1 月期第 2 四半期の決算短信においては、同四半期末（同年 7 月 31 日）時点の IPI 社の Aa 社に対する売掛金として約 35 百万ドルが計上されていた。

ACCESS 社は、同年 9 月上旬に、同社の会計監査人である有限責任あずさ監査法人（以下「あずさ監査法人」という。）から Aa 社向け売掛金のうち約 15 百万ドルが 120 日超滞留しているなどの事情に鑑みれば回収可能性に懸念がある旨の指摘を受け、Aa 社向け売掛金に関して 2025 年 1 月期第 2 四半期末時点において約 2 百万ドル（331 百万円）の貸倒引当金を計上する必要があると判断し、同年 9 月 13 日、2025 年 1 月期第 2 四半期決算短信を訂正し、また、2025 年 1 月期半期報告書はかかる貸倒引当金を反映した内容で提出した。

その後、ACCESS 社では、Aa 社向け売掛金の一部の回収期間の長期化の原因等を調査するため、2024 年 10 月 15 日に、社外取締役及び社外監査役により構成される社内調査委員会（以下「社内調査委員会」という。）が設置された。社内調査委員会の構成は以下のとおりである。

委員長	水盛五実	社外取締役
副委員長	加藤康雄	常勤監査役（社外監査役）
副委員長	井本隆幸	常勤監査役（社外監査役）
委員	細川 恒	社外取締役（取締役会長）
委員	古川雅一	非常勤監査役（社外監査役）
委員	富田亜紀 ¹	社外取締役

また、社内調査委員会は、調査の専門性及び客観性を高めるため、調査補助者として、ACCESS 社と取引関係のない森・濱田松本法律事務所外国法共同事業の弁護士及び E Y 新日本有限責任監査法人 Forensics 事業部の公認会計士らを起用した。

社内調査委員会による調査の過程において、本件ライセンス取引について不適切な売上計上の疑義が生じるとともに、台湾に登記上の本社が所在する Ab 社との間で、2020 年 1

¹ 富田亜紀氏は、2024 年 10 月 31 日付で社内調査委員会の委員に選任された。

月期に行われた OcNOS を含むソフトウェアの 10 百万ドルの pre-buy 取引（以下「**本件 pre-buy 取引**」という。）についても、不適切な売上計上の疑義が生じた（以下、これらの取引を「**本件事案**」と総称する。）。

これらの疑義が生じたことを受け、ACCESS 社は、調査の専門性及び客観性をより高めるため、2024 年 11 月 29 日、ACCESS 社と利害関係を有さない外部専門家を中心とした特別調査委員会（以下「**当委員会**」という。）を設置して調査を行うことを決定した（以下、社内調査委員会の下での調査と併せて、「**本調査**」という。）。また、同日、ACCESS 社のガバナンスの確立と健全な事業継続に資することを目的として、社内調査委員会はガバナンス委員会に改組された。

2. 本調査の目的

本調査の目的は、以下のとおりである。

- ① 本件事案の事実関係の解明（類似する問題の有無の確認を含む。）
- ② 本件事案による ACCESS 社連結財務諸表等への影響の検討
- ③ 発生原因の分析
- ④ 再発防止策の提言

3. 調査体制

(1) 当委員会の構成

委員長 藤津 康彦 森・濱田松本法律事務所外国法共同事業 弁護士
委員 金子 昌嗣 E Y フォレンジック・アンド・インテグリティ合同会社 公認会計士
委員 水盛 五実 ACCESS 社社外取締役

(2) 調査補助者

当委員会は、その調査を補助させるため、以下のとおり、森・濱田松本法律事務所外国法共同事業（弁護士法人森・濱田松本法律事務所を含む。）所属の弁護士ら、E Y 新日本有限責任監査法人 Forensics 事業部所属の公認会計士らを補助者として選任した。

所属	氏名等
森・濱田松本法律事務所外国法共同事業	弁護士宮田俊、同御代田有恒、同田中亜樹、同塚田智宏、同佐藤浩由、同飯野悠介、同板根靖奈、同中野進一郎、同門田航希、同橋永果南、同高久保香子、外国法弁護士 Colin Trehearne
E Y 新日本有限責任監査法人 Forensics 事業部	公認会計士曾木貴子、同越山泰先、同高津正義、同瀬尾聡、池上弘樹、川原田麻美、内山輝久、周斐ほか 18 名

なお、当委員会の指揮の下で、米国の法律事務所である Crowell & Moring の弁護士も米

国における補助者として起用した。

4. 本調査の概要

(1) 調査期間

当委員会設置前の社内調査委員会の下での調査は2024年10月15日から同年11月28日まで実施されている。当委員会は、かかる調査を引き継いで、同年11月29日から2025年6月30日まで調査を実施した。

(2) 調査対象期間

本調査の調査対象期間は、有価証券報告書の公衆縦覧期間を踏まえて、2020年1月期から2025年1月期とするが、本調査の過程において検出される類似事案に応じて遡ることとした。最終的には、2018年1月期から2025年1月期とすることとした。

(3) 調査方法

当委員会による調査の具体的な方法は、以下のとおりである。

ア 関連資料等の閲覧及び検討

当委員会は、本件事案に係る契約書等のほか、ACCESS社及びIPI社の取締役会議事録や関連する社内規程等の資料について、当委員会が必要と認める範囲で確認した（調査対象とした資料を、以下「**調査対象資料**」という。）。なお、本調査の対象は国際的取引であり、メール等の資料に記載されている日時は現地時間である。そのため、特段の説明のない限り、本報告書において記載している日時は、根拠資料に記載された日時である。

主な調査対象資料は、**別紙1**（非公表）を参照されたい。

イ インタビュー

当委員会は、ACCESS社及びIPI社の役職員及び元役職員合計21名に対し、インタビューを実施した（以下「**本件インタビュー**」という。）。

具体的な対象者については、**別紙2**（非公表）を参照されたい。

ウ デジタル・フォレンジック

当委員会は、ACCESS社及びIPI社の役職員17名について、必要かつ可能な範囲で、ACCESS社及びIPI社で利用されているGoogle Workspace上のメールデータ等を保全し、うち15名に対して当委員会が適切と認めるキーワード等を利用してデータを抽出した。当委員会は、主に、当該抽出したデータについて必要な範囲でレビューを実施した。

なお、デジタル・フォレンジックの概要及び具体的な対象については**別紙3**（非公表）を参照されたい。

(4) 調査の前提・留保

本調査における限界・制約等のうち主なものは以下のとおりである。

ア 目的による限界

前記 2.のとおり、本調査は、本件事案に係る事実関係を調査することを目的としているものであり、関係者等の責任を追及することを目的とするものではなく、また、ACCESS 社及び IPI 社における全ての取引等を網羅的に調査するものではない。

イ 任意調査の限界

本調査は、搜索・差押え等の強制的な手段を用いたり法的制裁を課したりすることができる捜査機関と異なり、関係者の任意の協力に基づくものであり、本件インタビューや調査対象資料の提出依頼・精査等に際し、自ずから関係者の任意の協力度合いに影響を受ける。また、任意調査という性質上、インタビューの内容や調査対象資料の真偽、完全性及び網羅性等について確認する手段も限定されていた。

ウ 時間的制約

本調査は、前記(1)の調査期間において行われたものであるが、海外子会社における過去 8 年にわたる事実に関する調査であったこと、関係者が米国のみならずインドや欧州にも所在していたこと、本調査の過程で複数の問題のある事案が検出され調査対象に加わったことなどを踏まえると、本調査は大きな時間的制約に服するものであった。

エ インタビューの限界

当委員会は、前記(3)イのとおり、多数の関係者に対してインタビューを実施したものの、その実施について以下のとおり制限等があった。

当委員会は、本件ライセンス取引において Aa 社側で IPI 社との交渉窓口となっていた Xa 氏に対してインタビューを申し入れたが、同氏からは、オンラインでの実施を含めインタビューには一切応じることができないとの回答があり、インタビューを実施することができなかった。後記第 3.7.のとおり、同氏は、本件ライセンス取引における Aa 社側の中心であり、同社の実態や本件ライセンス取引の実態等について多くを知っている人物である。同氏に対するインタビューを実施することができなかったことは、本件ライセンス取引に係る事案解明の制約となった。

また、ACCESS 社及び IPI 社の退職者の一部からは、本件インタビューに応じることができないとの回答があり、インタビューを実施することができなかった。

オ デジタル・フォレンジックの限界

当委員会は、前記(3)ウのとおり、デジタル・フォレンジックを実施したものの、以下の

事情により、重要なデータを保全できなかった可能性がある。

ACCESS 社代表取締役社長執行役員 Xb 氏は、2024 年 8 月 27 日、従前業務用に使用していた PC（以下「Xb 氏旧 PC」という。）を私的に利用する PC として無償で譲り受け、業務用には新しい PC（以下「Xb 氏新 PC」という。）の使用を開始した。また、社内調査委員会による調査開始後である同年 10 月 22 日頃に Xb 氏旧 PC を初期化した上で OS をインストールし、同月 24 日付で、Xb 氏旧 PC の利用に関して ACCESS 社の準備した誓約書に署名した²。また、Xb 氏は、同年 8 月末から 9 月中旬頃に、Xb 氏新 PC に保存されていたメールのうち、「Aa 社」というキーワード検索でヒットするメールの一部を削除している。なお、Xb 氏は、同年 11 月 11 日に、社内調査委員会の委員らに対し、要旨、メールデータは自分の PC 上で削除してもサーバー上に保存されることは認識しており、Xb 氏新 PC 内に関係メールの一部が保存されていることが特別の意味を有すると疑われたくないとの思いからメールデータを削除したこと、及びメール以外のファイルについては削除していないということを報告している³。

また、ACCESS 社常務執行役員兼 IPI 社 CEO の Xc 氏は、従前業務用に使用していた PC（以下「Xc 氏旧 PC」という。）の調子が悪くなったため、2024 年 10 月 21 日頃に新たな業務用 PC（以下「Xc 氏新 PC」という。）を使用し始め、同月 27 日に Xc 氏旧 PC を初期化した⁴。なお、同月 25 日頃に、社内調査委員会は Xc 氏に対するデジタル・フォレンジック調査を行うことを検討していた。

さらに、2024 年 10 月 27 日に ACCESS 社取締役専務執行役員 CTO の Xd 氏は自身の業務用 PC を初期化した⁵。また、Xd 氏は、同年 10 月、業務上も使用していたインターネッ

² 本調査において、Xb 氏は、業務用 PC に私用データが含まれていることを解消するため、①2024 年 8 月 27 日 Xb 氏旧 PC の全データ（私用データを含む）を Xb 氏新 PC に移行した旨、②同年 8 月 31 日に Xb 氏旧 PC 上の私用データについてのみバックアップ保存した上で、Xb 氏旧 PC に新しい OS をインストールして初期化した旨、③同年 9 月 8 日に Xb 氏新 PC からは私用データは削除したが業務用データは一切削除していない旨、④同年 10 月 19 日に、Xb 氏旧 PC にソフトウェアをインストールした旨、前記②及び④までの行為をした理由としては、社内情報規程を閲読し、会社の経費で購入した業務用ソフトウェア等のソフトウェアが私用 PC にインストールされているのはいけないことだと気付き、私用の PC からそうしたソフトウェアを除外しようと思ったからである旨、⑤同月 20 日、Xb 氏旧 PC に保存していた私用データが個人でインストールしたソフトウェアによりオンラインストレージに保存される設定に変更されていたので、その連携を切断するため、多くのオンラインストレージ関連のシステムファイルを削除した旨、⑥同月 22 日 Xb 氏旧 PC が動作しなくなったため、再度 OS をインストールして初期化の上、ソフトウェアを再度インストールした旨供述した。しかしながら、前記⑥の同日の初期化により当該時点までの Xb 氏旧 PC の全てのデータが初期化されたため、当委員会は、Xb 氏の供述する同年 8 月 27 日以降の各出来事について事後的な確認をすることはできなかった。

³ Xb 氏は、前記のとおり、Xb 氏旧 PC に保存していた業務用のデータは全て Xb 氏新 PC に移行しており Xb 氏旧 PC を初期化することについては特段問題ないと思っていたため、社内調査委員会に対しても報告しなかった旨供述している。

⁴ Xc 氏は、Xc 氏旧 PC の調子が悪く新しい PC に交換するために、プライバシー保護の観点等から、Xc 氏旧 PC を初期化したことがある旨供述している。

⁵ Xd 氏は、社内調査委員会によるデジタル・フォレンジックで本件 pre-buy 取引が問題になっていると理解し、Ab 社に関するデータをひととおり消去しようと思い初期化したが、冷静に考えてみれば本件 pre-buy 取引の buy-back というのは買戻しではなく会計処理の名前にすぎず、（何ら問題はないため）消去する必要はなかった旨供述している。

ト通話のアプリケーションのアカウントを削除した。Xd氏は、これに先立つ2024年10月中旬頃、WEBブラウザにおいて、「ディスク完全消去」、「ディスク空き領域 消去」、「シュレッダー サービス」、「skype 履歴削除」といったワードを検索していた。

主にこれらの調査の限界及び制約等が存在したため、より時間をかけて、他の調査方法を採用し、又は、実施することができなかった調査手法を実施することができていたならば、本調査の結果とは異なる結果となる可能性は否定できず、当委員会は、調査結果が完全であることを保証することはできない。

なお、本調査は、ACCESS 社のために行われたものであり、当委員会は ACCESS 社以外の第三者に対して責任を負うものではない。

第2. 関係者の概要

1. ACCESS 社

(1) 事業概要

ACCESS 社グループ（以下「ACCESS グループ」という。）は、ACCESS 社、同社の連結子会社 11 社及び持分法適用関連会社 3 社より構成されており（2024 年 1 月 31 日時点）、国内外の携帯電話及び情報家電等のメーカー、通信ネットワーク等のインフラ事業者、電子書籍及び広告事業等を手掛けるサービス事業者、並びに一般企業を顧客とし、IT ソリューションを提供している。その概要は以下のとおりである。

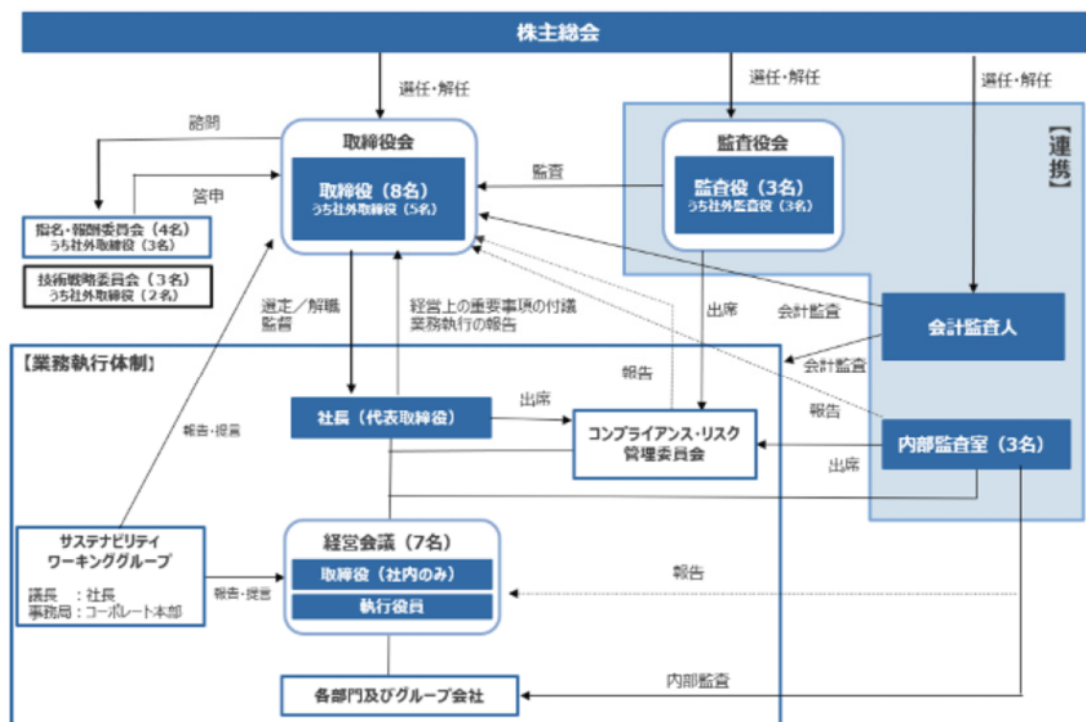
IoT 事業	ACCESS 社及び同社の台湾子会社を事業主体として、主として国内市場における IoT 関連ソリューション及びソフトウェア等の提供を行っている。
web プラットフォーム事業	ACCESS 社及び同社のドイツ、中国、韓国、台湾子会社を事業主体として、国内及び海外市場における組み込みブラウザをはじめとした Web プラットフォーム関連ソリューション等の提供を行っている。
ネットワーク事業	ACCESS 社の米国、カナダ、インド及びイスラエル子会社を事業主体として、ネットワーク機器向けソフトウェア及びホワイトボックス向け統合 Network OS 等の提供を行っている。

(2) 基本情報

（2024 年 1 月 31 日時点）

会社名	株式会社 ACCESS	
設立	1982 年 2 月 1 日	
資本金	17,072,141,000 円（2024 年 1 月 31 日時点）	
上場市場	東京証券取引所プライム市場	
決算日	1 月 31 日	
株主構成（括弧内は発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合（%））	株主名	株式数
	清原 達郎	12,600,000 株（33.16%）
	日本電信電話株式会社	5,134,600 株（13.51%）
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,428,500 株（6.32%）
	株式会社 SBI 証券	1,408,539 株（3.71%）
	椎橋 正則	878,700 株（2.31%）
	株式会社日本生物材料センター	743,000 株（1.96%）
	金子 博昭	725,400 株（1.91%）
代表者	大石 清恭	
本店所在地	東京都千代田区神田練堀町 3 番地	
従業員数	809 名（連結ベース）	
事業内容	IoT 事業、web プラットフォーム事業、ネットワーク事業	
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人	
機関構成	取締役会設置会社、監査役会設置会社	

(2024 年 1 月 31 日時点)



ア 取締役会の概要

ACCESS 社の取締役会は、現在、社内取締役 3 名と社外取締役 5 名で構成される。2017 年 4 月以降の業務執行取締役と社外取締役の構成員数は下表のとおりであり、取締役会における社外取締役の比率は漸次増加している。

時期	業務執行取締役	社外取締役
2017 年 4 月から 2018 年 3 月	4 名	2 名
2018 年 4 月から 2023 年 3 月	3 名	3 名
2023 年 4 月から 2024 年 3 月	3 名	4 名
2024 年 4 月以降	3 名	5 名

ACCESS 社においては、毎月 1 回の頻度で定時取締役会が開催され、必要に応じて臨時取締役会が開催されている。おおむね 12 月から 1 月頃に、当年度の着地を見通すとともに、翌年度の予算策定が行われている。月次の報告としては、各事業部門の執行役員から担当部門の業績、予算進捗、バックログ、予算達成の確度等について説明がなされる。

ACCESS 社の取締役会規程によれば、1 件 5 千万円超の投資及びその処分、連結子会社に対する 1 件 1 億円以上の貸付、子会社の決算案の承認と子会社の中期計画及び年度利益計画の承認は ACCESS 社の取締役会決議事項になるほか、連結子会社における重大な契約締結、重要な財産の処分等についても ACCESS 社取締役会の決議を要するものとされている。IPI 社の個々の取引に係る契約の締結は ACCESS 社取締役会の承認事項とはされていない。

ないものの、取締役会において業績モニタリング目的で報告がなされている。

イ ACCESS 社の執行部門・コーポレート部門による IPI 社の管理

ACCESS 社では、各事業セグメントの事業管掌担当役員・執行役員による業績管理及び事業上の連携のため、子会社役員との兼任を行っており、後記 3.のとおり、ACCESS 社の取締役である Xb 氏又は Xd 氏が IPI 社の会長を兼任している。また、2018 年 10 月以降、IPI 社の取締役会メンバーは Xc 氏、Xb 氏及び Xd 氏の 3 名体制となっている。Xc 氏は、2020 年 4 月以降 ACCESS 社の執行役員を兼任しており、2024 年 4 月から ACCESS 社の常務執行役員を務めている。

グループ会社の全般的な管理については、関係会社管理規程に基づき ACCESS 社の経営企画部を主管として実施しているものと、各管理部門（経理、情報システム、人事、総務など）が各グループ会社の管理部門担当者と連携しているものがある。グループ会社の業績のモニタリングでは経営企画部と経理部の協力の下、各子会社からの報告パッケージを月次で ACCESS 社に報告する体制を整え、経営企画部と経理部にて集計の上、月次で開催されている Overseas Board Meeting や IPI 社取締役会、ACCESS 社の取締役会や経営会議での報告に利用している。

ACCESS 社の経理部は、IPI 社に対し経理業務関連サービスの提供は行っておらず、IPI 社は社内で経理業務を完結している。もっとも、ACCESS 社の月次連結決算の実施にあたり毎月 IPI 社の作成した財務諸表のパッケージ等の各種資料について ACCESS 社の経理部がレビューを行っており、その過程で検出された事項については指導等を実施している。

ウ 内部監査の概要と IPI 社への監査

ACCESS 社は、代表取締役社長直轄の内部監査室を設けている。員数は、室長を含め 3 名体制（いずれも専任）であり、うち 2 名は公認内部監査人資格を保有している。

おおむね、年度の期首までに年間の内部監査計画を策定し、代表取締役社長の承認を得る。年度中に当該内部監査計画に従って監査を実施し、随時、業務執行取締役、監査役及び執行役員が出席する経営会議において内部監査室長から監査報告書に基づき監査結果の報告が行われる。内部監査の実施内容としては、ACCESS 社及び同社子会社を対象に、業務及び内部統制の有効性、効率性及びコンプライアンスの観点から業務監査を実施し、必要に応じて改善に向けた提案を行い、以後改善に向けたフォローアップを行う。

海外子会社の監査は、基本的には 3 年に 1 回程度であるが、2020 年については新型コロナウイルス感染症の影響で海外子会社の監査は未実施であり、2021 年については往査ではなくリモートでの監査を行った。

2017 年以降の IPI 社及びその子会社に対する監査については、2018 年及び 2021 年に IPI 社、2019 年に Northforge Innovations Inc.（以下「Northforge 社」という。）（現在の IPI カナダ社（後記 2.(1)で定義する。）、2019 年及び 2023 年に IP Infusion Software India Pvt. Ltd.（以

下「IPI インド社」という。)を対象としている。

IPI 社及びその子会社並びに ACCESS 社において IPI 社に関する業務を行う部署である NW 事業室⁶ (以下「NW 事業室」という。)への内部監査の実施状況は以下のとおりである。

事業年度	対象拠点	監査実施期間	指摘件数	指摘事項	監査手法
2019 年 1 月期	IPI 社	2018 年 10 月 24 日-11 月 6 日	0 件	—	往査
2020 年 1 月期	Northforge 社 (現 IPI カナダ社)	2019 年 3 月 12 日-14 日	0 件	—	往査
	NW 事業室	2019 年 5 月 9 日-15 日	0 件	—	実査
	IPI インド社	2019 年 7 月 2 日-8 日	0 件	—	書面
2022 年 1 月期	IPI 社	2021 年 6 月 24 日-7 月 23 日	1 件	助言事項：1 件 IT 担当の要専任化又はチーム化	リモート (Web 会議)
2023 年 1 月期	NW 事業室	2022 年 5 月 18 日-26 日	0 件	—	実査
2024 年 1 月期	IPI インド社	2023 年 6 月 27 日-30 日	0 件	—	往査

エ 監査役会の概要と IPI 社への監査

ACCESS 社は、監査役会設置会社であり、2025 年 1 月末現在において、監査役会は監査役 3 名 (3 名とも社外監査役) で構成され、このうち 2 名が常勤監査役を務める⁷。

監査役会では毎年 4 月頃に策定される年間の監査方針に従い、おおむね 4 月から 12 月にかけては重要な資料の書面審査や重要な役職員へのインタビューを行う。

監査役会における主な検討事項は、監査方針と監査実施計画の策定、監査結果と監査報告書の作成、会計監査人の評価と選解任及び監査報酬の同意に係る事項、ACCESS グループのコーポレート・ガバナンスや内部統制システムの整備・運用状況等である。

常勤監査役は、取締役会や経営会議等の重要会議への出席、重要な決裁書類や各種契約書等の閲覧、業務執行部門への聴取等を通じて会社状況を把握することで経営の健全性を監査し、非常勤監査役への情報共有を行う。

内部監査部門とは、定例の業務連絡会を設け、月次で監査進捗状況・重点監査項目等の情報を共有し、内部監査結果の報告を受けることにより連携を図っている。また、会計監査人とは、監査計画の交換や四半期レビュー、期末意見交換などで連携を図っている。

⁶ 2018 年から設置されている。ただし、歴代、Xd 氏と若干の契約社員のみが所属しており、2025 年 5 月現在、所属は Xd 氏のみである。

⁷ 2025 年 4 月 30 日開催の 2025 年定時株主総会において社外監査役 1 名が追加選任されている。

2020 年 1 月期の監査報告においては、海外グループ会社の訪問実地調査（往査）がしばらく実施されていないが、特に IPI 社とそのグループ会社が大きな転換期を迎えようとしていることから今後は往査を含めた監査体制の整備を検討したいと指摘され、2021 年 1 月期及び 2022 年 1 月期においては、「広く全社的なガバナンス状況を見ると同時に、グローバルなリスク対応の観点も含め子会社等関係会社の内部統制及び本社の関係会社管理・監督状況に留意する」との方針が示されている。

IPI 社への監査については、経営会議等における報告聴取、海外担当役職員及びコーポレート管理本部役職員等への事情聴取、月例マネジメント会議へのオブザーバー参加などを通じて経営状況等を聴取して行っているところ、監査結果として特段の指摘事項は報告されていない。また、2024 年 1 月期においては、IPI インド社について、内部監査室の実地往査の事前の打ち合わせ、実施後の報告に対する質疑を行ったところ、「監査結果は、エンジニアの工数チャージに対するコントロールに一部不備との指摘があったものの、その他重大な指摘はなかった。」との報告がなされた。

(4) ACCESS 社の連結業績の推移

本調査前において ACCESS 社が公表する連結業績の推移は、以下のとおりである。

(単位：千円)

事業年度	連結売上高	連結経常利益 又は経常損失 (▲)	親会社株主に帰属する 当期純利益又は当期純 損失(▲)
2018 年 1 月期	7,930,672	316,235	246,947
2019 年 1 月期	8,140,354	508,960	377,457
2020 年 1 月期	9,422,944	430,419	493,044
2021 年 1 月期	7,516,733	▲2,337,865	▲2,537,057
2022 年 1 月期	9,853,651	▲2,646,205	▲3,049,108
2023 年 1 月期	13,060,092	▲1,337,681	▲2,684,122
2024 年 1 月期	16,573,512	▲12,592	▲280,181

(単位：千円)

事業年度		報告セグメント			合計額	調整後連結 財務諸表計 上額
		国内事業	アジア事業	欧米事業		
2018 年 1 月期	売上高	4,354,239	790,263	3,055,931	8,200,433	7,930,672
	利益又は 損失 (▲)	363,953	▲72,627	130,605	421,930	413,520
2019 年 1 月期	売上高	5,169,483	1,184,561	2,050,233	8,404,277	8,140,354
	利益又は 損失 (▲)	670,155	84,310	▲221,761	532,705	534,294
2020 年 1 月期	売上高	5,915,313	1,131,205	2,540,436	9,586,955	9,422,944
	利益又は 損失 (▲)	643,232	▲85,442	▲171,718	386,072	387,950
2021 年 1 月期	売上高	5,270,317	568,899	1,828,756	7,667,972	7,516,733
	利益又は 損失 (▲)	▲540,096	▲587,621	▲1,506,914	▲2,634,631	▲2,641,849
2022 年 1 月期	売上高	6,927,918	606,007	2,467,806	10,001,732	9,853,651
	利益又は 損失 (▲)	106,254	▲561,024	▲2,778,577	▲3,233,346	▲3,219,238
2023 年 1 月期	売上高	5,530,221	2,250,798	5,355,521	13,136,541	13,060,092
	利益又は 損失 (▲)	66,036	169,750	▲1,941,572	▲1,705,786	▲1,707,056
2024 年 1 月期	売上高	5,363,007	2,075,595	9,235,580	16,674,184	16,573,512
	利益又は 損失 (▲)	▲27,034	▲102,836	31,633	▲98,237	▲105,607

(注) 2019 年 1 月期の報告セグメントの名称は「ネットワークソフトウェア事業」であり、2020 年 1 月期に「ネットワーク事業」に名称が変更されている。

2. IPI 社

(1) 事業概要

IPI 社は、ACCESS 社の米国連結子会社⁸であり、ネットワーク事業としてホワイトボックス向け統合 Network OS 「OcNOS®」 (Open Compute Network Operating System) の事業等を行っている。

IPI 社は、2011 年 1 月、IPI インド社を子会社として設立した。同社は、インドのバンガロールに拠点を置き、IPI 社の開発センターとして位置づけられており、営業機能は有しない。また、2018 年 8 月には、Northforge 社を買収し、2023 年 5 月には、同社を IP Infusion Canada Inc. (以下「IPI カナダ社」という。) に、同年 7 月には同社のイスラエル子会社を IP Infusion Israel Ltd. (以下「IPI イスラエル社」という。) に商号変更した。

IPI 社が提供する OcNOS とは、大規模データセンターや通信キャリアで適応可能な

⁸ 2006 年 3 月に ACCESS 社が 100%の株式を取得し子会社化した。

Network OS⁹のことであり、ホワイトボックススイッチ上で動作する。ホワイトボックススイッチとは、ソフトウェアを含まない ODM（Original Design Manufacture）ベンダー製のネットワークスイッチである。従来のネットワークスイッチでは、ソフトウェアとハードウェアが統合された状態で販売されていたが、ホワイトボックススイッチについては、OS を含むソフトウェアについてもユーザーによる選択が可能となる。

OcNOS の基本的な商流としては、IPI 社は、OcNOS を開発し、ソースコードやバイナリーコード¹⁰のライセンスを販売するとともに、ライセンス販売に付随して M&S の提供を行っている。また、他社のハードウェアを仕入れて、自社の OcNOS とバンドルして顧客に提供する製品（以下「バンドルソリューション」という。）がある。ソフトウェアのみの販売の場合もバンドルソリューションの販売の場合も、エンドユーザーに直販するケースの他、ディストリビューター経由で販売するケースがある。後者のケースについては、代理販売のケースと、売り切りの場合がある。

(2) 基本情報

(2024 年 1 月 31 日時点)

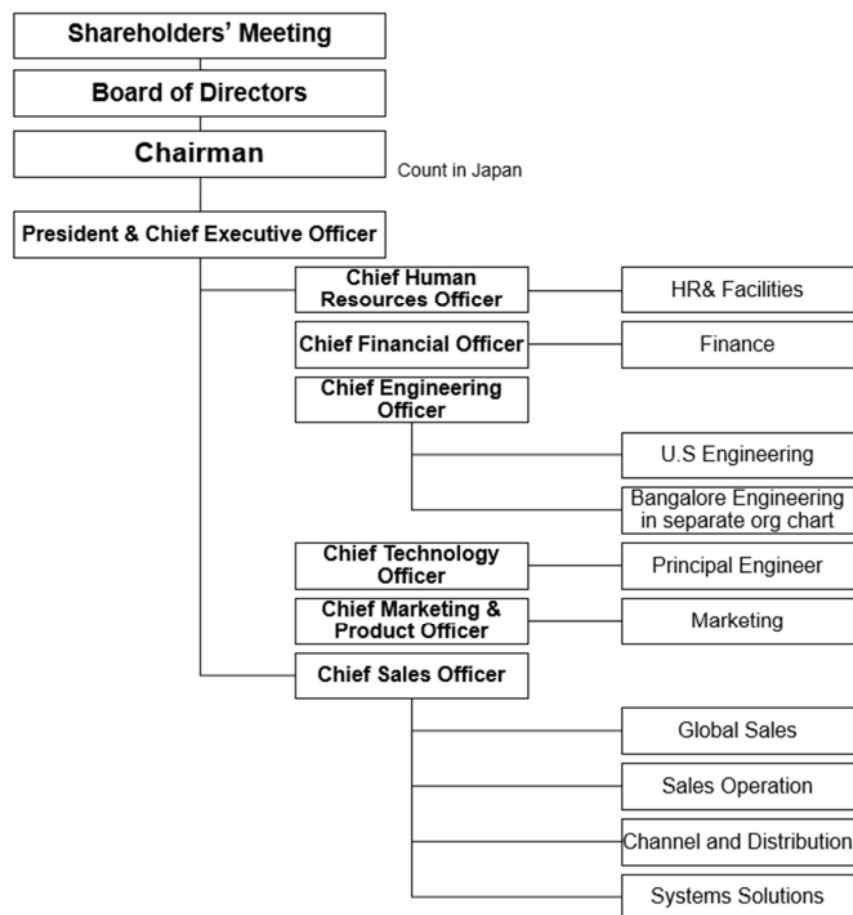
会社名	IP Infusion Inc.
設立	1999 年 10 月 14 日
資本金	115,781 千ドル
決算日	12 月 31 日
代表者	緒方淳（CEO）
本店所在地	3979 Freedom Circle, Suite 900, Santa Clara, California 95054
従業員数	389 名
事業内容	ネットワーク事業

⁹ Network OS とは、コンピュータ等の機器を通信ネットワークに接続してデータを送受信することを主な機能・目的とする OS（オペレーティングシステム）であり、多くの場合はルーターやネットワークスイッチ等のネットワーク機器を制御するための OS である。

¹⁰ ソフトウェアにはソースコードとバイナリーコードの 2 種類の表現形式がある。このうちソースコードとは、システム開発者が書き下ろした、処理内容の記載された可読性のある文書である。バイナリーコードとは、ソースコードを更にコンピュータが解釈・実行可能な形式に変換した表現形式である。

(3) IPI 社の体制

(2024 年 1 月 31 日時点)



取締役会メンバーは、2018 年 11 月以降、IPI 社の取締役である Xc 氏（CEO）、Xb 氏及び Xd 氏の 3 名で構成される。Xb 氏及び Xd 氏は ACCESS 社取締役を兼任しており、Xc 氏についても 2020 年 4 月より ACCESS 社執行役員（2024 年 4 月より常務執行役員）を兼任している。

Finance は、財務・経理・法務等、いわゆる管理部門であり、2024 年 1 月時点において 7 名であり、CFO である Xe 氏が統括している。

U.S. Engineering や、Bangalore Engineering は、ソフトウェアの開発を担当する部署であり、2024 年 1 月時点において 27 名であり、Xf 氏が統括している。

(4) IPI 社の業績の推移

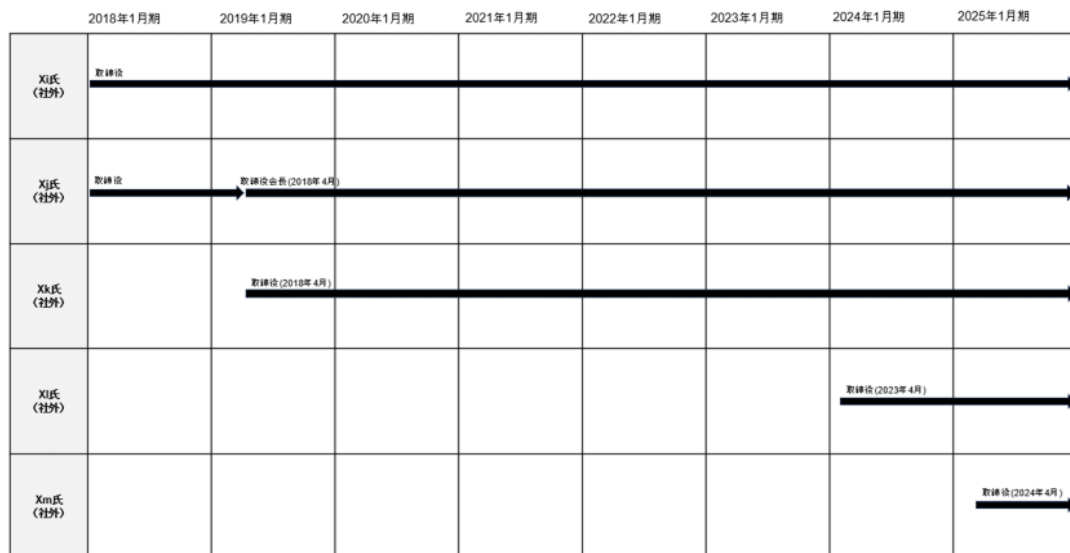
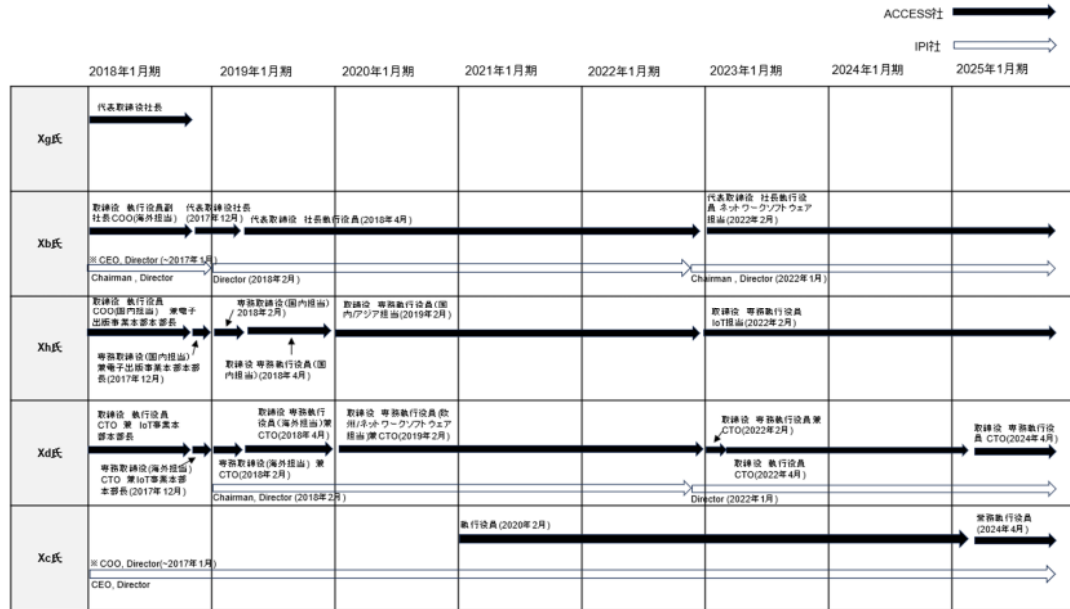
IPI 社の業績の推移は下表のとおりである。

(単位：百万円)

事業年度	売上高 (Sales Revenue)	営業利益 (Operating Profit)
2017 年 12 月期	3,054	116
2018 年 12 月期	2,034	▲201
2019 年 12 月期	2,540	▲8
2020 年 12 月期	1,879	▲1,399
2021 年 12 月期	2,459	▲2,697
2022 年 12 月期	5,358	▲1,799
2023 年 12 月期	9,235	167

3. ACCESS 社及び IPI 社の役員の変遷

本調査との関係で主要な ACCESS 社及び IPI 社の役員の調査対象期間における在任期間は、それぞれ以下のとおりである。



第3. 本調査の結果判明した事実

1. 総論

本調査においては、本件事案（すなわち本件ライセンス取引及び本件 pre-buy 取引）以外にも複数の会計上の疑義が検出されたことから、本調査と並行して監査手続を実施しているあずさ監査法人と連携して、本調査の過程において検出された本件事案以外の会計上の疑義及び監査手続の過程において検出された会計上の疑義に関する情報を相互に共有し、ACCESS 社とも協議の上で、一定の量的・質的重要性を有すると考えられる事案については当委員会の調査対象とし、それ以外の事案については監査対応の中で ACCESS 社及び同社が起用した外部専門家にて検討し、当委員会はその結果の共有を受けるという役割分担をすることを基本的な調査アプローチとした。

かかるアプローチに基づき、当委員会は、本件事案に類似する事案として、①2017 年に行われた IPI 社と Ac 社との間の OcNOS に係るライセンス取引（以下「**本件返金条件付取引**」という。後記 3.参照。）、②2018 年に行われた IPI 社とインド企業である Ad 社との間の OcNOS に係るソースコードライセンス取引及び業務委託取引（以下「**本件バーター取引**」という。後記 4.参照。）及び③2019 年 4 月の買収により ACCESS グループにおける Web プラットフォーム事業の欧州拠点である ACCESS Europe GmbH（以下「**AE 社**」という。）の完全子会社となった NetRange MMH GmbH（以下「**NetRange 社**」という。）と Ae 社（その後 Af 社と合併。以下「**Ag 社**」という。）との間のポータルサイトのライセンスに係る buy-out 取引（以下「**本件 buy-out 取引**」という。後記 5.参照。）を、本調査の対象とすることとした。さらに、これらの売上計上に関する取引以外にも ACCESS 社の連結財務諸表に影響を及ぼし得る疑義として検出された、④IPI 社におけるソフトウェアの開発費用の不適切な資産化に係る疑義（以下「**本件ソフトウェア資産化**」という。後記 8.参照。）についても、本調査の対象とした（以下、本件事案とこれらの事案を総称して、「**調査対象事案**」という。）¹¹。

他方、ACCESS 社は、当委員会の調査と並行して、あずさ監査法人と協議しつつ、外部専門家の支援を受けながら過年度の会計処理について再検討を実施した。当委員会としては、かかる再検討の対象については独自の調査を行っていないが、再検討の状況については定期的に情報共有を受け、本調査の対象に関連する情報及び資料等の提供を受けるとともに、深度ある再検討を可能にするために当委員会が必要かつ適切と判断する範囲では、本調査により得た情報及び資料等を ACCESS 社及びその外部専門家に対して提供した。かか

¹¹ これらの事案のうち、本件 buy-out 取引については、本調査の状況を踏まえて ACCESS 社から会計処理を訂正する方針が表明されたため、当委員会としては当該訂正方針の合理性を確認して、調査を終了することとした。また、本件ソフトウェア資産化については、本調査では事実関係の解明を行うものの、会計処理の訂正内容を確定させるために膨大なエンジニアの工数を逐一確認することは現実的に困難であるため、費用計上すべきか資産計上すべきかの基準の設定は第一次的には ACCESS 社とあずさ監査法人との協議に委ね、当委員会はかかる基準の合理性を検討することとした。

る再検討の結果、ACCESS 社は、調査対象事案以外に、合計 27 案件について、過年度の会計処理の訂正が必要と判断している（以下「**再検討案件**」という。**後記第 3 の 2.**参照。）。

以下、**本第 3.**においては、まず、調査対象事案が発生した 2018 年 1 月期から 2025 年 1 月期までの ACCESS 社の事業環境等を俯瞰した上で（**後記 2.**参照）、調査対象事案について、時系列に沿って検討する（**後記 3.から 8.まで**参照）。

2. ACCESS 社及びネットワーク事業の事業環境

(1) 本調査期間前（2017 年 1 月期以前）の状況の概要

ACCESS 社は、1998 年に携帯電話向けコンパクト HTML ブラウザ「Compact NetFront」を開発し、2001 年には東京証券取引所（以下「東証」という。）マザーズ市場に株式を上場し、2008 年には連結ベースで売上高 300 億円を超え、従業員数は 1,600 名を超えた。積極的な海外展開もしており、各地に海外拠点を設立するとともに、2006 年の IPI 社買収も含めて海外企業の買収も積極的に行っていた。しかし、2010 年 1 月期の連結売上高約 320 億円をピークとして、2011 年 1 月期以降は事業は縮小傾向となり、2017 年 1 月期には連結ベースで売上高約 66 億円、従業員数約 560 名まで縮小した。

ACCESS 社の経営陣は、2017 年 1 月期頃には、IoT 事業及び Web プラットフォーム事業は一定の事業規模を維持しているものの大きな成長は見込めないと考えていたところ、IPI 社が 2015 年 4 月に発表した OcNOS が 2016 年 9 月に Ah 社で採用されたことなどを契機として、オープンネットワーク市場の拡大及び OcNOS の成長に大きな期待をかけるようになり、ネットワーク事業を次の成長ドライバーとして位置付け、注力するようになった。この頃より IPI 社はソースコードを販売する売り切り型のビジネス形態から OcNOS のバイナリーコードのライセンス供与に注力し始めた。

(2) 予算及び実績値の推移

ACCESS 社では、コーポレート本部経営企画部において連結及び各セグメントの予算を管理統制しており、本社及び各連結子会社における予算案を取りまとめの上、毎年 12 月頃の経営会議及び取締役会において予算案の中間報告がなされ、その後毎年 1 月頃の経営会議及び取締役会に上程され承認されている。

ACCESS 社の 2018 年 1 月期から 2025 年 1 月期まで（IPI 社 2017 年 12 月期から 2024 年 12 月期）の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

（単位：百万円）

		IPI 社（ネットワーク事業）			ACCESS 社		
		社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
2018 年 1 月期	売上	1,942	2,095	153	8,047 (7,500)	7,930	▲117
	営業利益	74	76	2	901 (800)	413	▲488
2019 年 1 月期	売上	2,047 (2,000)	2,050	3	8,520 (8,200)	8,140	▲380
	営業利益	67 (60)	▲221	▲288	638 (500)	534	▲104
2020 年 1 月期	売上	2,669 (2,480)	2,540	▲129	10,480 (9,700)	9,422	▲1,058
	営業利益	▲41 (▲160)	▲171	▲130	837 (550)	387	▲450
2021 年	売上	4,703	1,828	▲2,875	13,276	7,516	▲5,760

		IPI 社（ネットワーク事業）			ACCESS 社		
		社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
1 月期		(4,700)			(13,000) (7,550)		
	営業利益	3 (0)	▲1,506	▲1,509	660 (580) (▲2,650)	▲2,641	▲3,301
2022 年 1 月期	売上	4,536 (4,400)	2,467	▲2,069	12,183 (11,900) (9,000)	9,853	▲2,330
	営業利益	23 (▲90)	▲2,778	▲2,801	309 (100) (▲3,400)	▲3,219	▲3,528
2023 年 1 月期	売上	3,907 (3,500)	5,355	1,448	12,378 (11,800)	13,060	682
	営業利益	▲1,402 (▲1,800)	▲1,941	▲539	▲1,015 (▲1,500)	▲1,707	▲692
2024 年 1 月期	売上	6,874 (6,840)	9,235	2,361	15,805 (15,500) (16,000)	16,573	768
	営業利益	33 (0)	31	▲2	627 (500) (▲350)	▲105	▲732
2025 年 1 月期	売上	10,499 (10,000)	—	—	19,331 (18,500)	—	—
	営業利益	277 (250)	—	—	845 (500)	—	—

(注 1) 百万円以下は切り捨て。

(注 2) 2025 年 1 月期の実績は本報告書の日付現在未開示である。

(3) ACCESS 社から IPI 社への投融資の推移

ACCESS 社の 2018 年 1 月期（IPI 社 2017 年 12 月期）から 2025 年 5 月までにおける IPI 社への投融資の状況は以下のとおりである。

事業年度	決議又は実行年月	投融資の別	金額	主な理由
2018 年 1 月期	—	—	—	—
2019 年 1 月期	2018 年 4 月	投資	9.9 百万ドル	• OcNOS への開発投資
	2018 年 7 月	投資	16.9 百万ドル	• Northforge 社（現 IPI カナダ社）の株式取得
2020 年 1 月期	2019 年 2 月	投資	12 百万ドル	• OcNOS への開発投資
	2019 年 8 月	投資	7.9 百万ドル	• Ai 社（後記(6)で定義する。）案件向けの体制強化と営業・開発資金
	2019 年 12 月	融資枠設定	11 億円	• Ai 社へのレベニューシェア支払等
2021 年 1 月期	2020 年 1 月	融資実行	5 億 60 百万円	• 事業運転資金の補完（Ai 社へのレベニューシェアの支払、営業体制拡充、Northforge 社の運転資金支援）
	2020 年 5 月	融資実行	5 億 40 百万円	• 事業運転資金の補完（Ai 社へのレベニューシェアの支払、営業体制拡充、Northforge 社の運転資金支援）

事業年度	決議又は実行年月	投融資の別	金額	主な理由
	2020 年 7 月	投資	30 百万ドル	• 製品開発投資、営業体制強化、Aj 社との協業の推進、既存借入の返済
2022 年 1 月期	2021 年 6 月	融資枠設定	15 億円	• 事業運転資金の補完
	2021 年 8 月	融資実行	9 億 50 百万円	• 事業運転資金の補完
2023 年 1 月期	2022 年 1 月	既存融資返済期限延長 融資実行	15 億円	• 事業運転資金の補完
	2022 年 7 月	融資枠設定	4 億円	• 事業運転資金の補完
	2022 年 8 月	融資実行	4 億円	• 事業運転資金の補完
	2022 年 9 月	投資	36 百万ドル	• 製品開発、販売体制強化、Ak 社（後記(8)で定義する。）との協業推進、既存貸付を返済し為替リスク及び金利負担の軽減
2024 年 1 月期	2023 年 6 月	融資枠設定	12 百万ドル	• 事業運転資金の補完 (Aa 社等の一部売掛債権の回収遅延及び Bundle 販売におけるハードウェア購入資金の増額による運転資金不足への対応)
	2023 年 7 月	融資実行	5 億 80 百万円	• 事業運転資金の補完 (Aa 社等の一部売掛債権の回収遅延及び Bundle 販売におけるハードウェア購入資金の増額による運転資金不足への対応)
	2023 年 12 月	融資実行	11 億 50 百万円	• 事業運転資金の補完 (Aa 社等の一部売掛債権の回収遅延及び Bundle 販売におけるハードウェア購入資金の増額による運転資金不足への対応)
2025 年 1 月期	2024 年 1 月	融資実行	5 億 80 百万円	• 2023 年 7 月貸付の借り換え
	2024 年 5 月	融資返済期限延長	—	• 2023 年 12 月融資枠の返済期限延長(売掛債権の増加と回収期間の長期化)
	2024 年 7 月	投資	4.9 百万ドル	• OcNOS への開発投資
	2024 年 9 月	融資実行	4 億 50 百万円	• 事業運転資金の補完（一時的な回収遅延による運転資金の臨時増加、一時的な売り上げ減少などによる一時的資金不足へ臨時対応、本社が特別に承認した資金対応）
2026 年 1 月期	2025 年 4 月	融資実行	7 億円	• 事業運転資金の補完
	2025 年 5 月	融資実行	5 億円	• 事業運転資金の補完

(4) 2018 年 1 月期 (IPI 社 2017 年 12 月期)

ア 予算の策定と実績

ACCESS 社の 2018 年 1 月期 (IPI 社 2017 年 12 月期) の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

(単位：百万円)

2018 年 1 月期	IPI 社 (ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	1,942	2,095	153	8,047 (7,500)	7,930	▲117
営業利益	74	76	2	901 (800)	413	▲488

なお、この期においては、後記 3. の本件返金条件付取引により、1 百万ドルの売上計上があった。

イ IPI 社の事業方針について

2017 年 9 月の取締役会において、IPI 社の事業方針について、今後は OcNOS を事業の柱に据え、2019 年度までに事業基盤を確立し、2020 年度以降のキャリア向けビジネスで大きく成長することを見込むことで、2020 年度は 44 億円、2021 年度は 55 億円の売上を目指すこと、ホワイトボックス関連のソフトウェア市場は、2019 年度に 1,500 億円を超えるマーケットポテンシャルとなることなどについて Xb 氏から報告がなされた。

また、2017 年 10 月の取締役会において、2020 年以降にボックスベンダーに対するビジネスモデルの変更が見込まれること、ホワイトボックスの実証実験に 2 年程度の期間がかかることから、商用化が予定とおりに進まないなど OcNOS の事業計画の進捗が思わしくなくなった場合には、キャリア向けの事業展開をあきらめ、ボックスベンダーやデータセンター向けに事業を集中するなど、投資額を減らし、併せてリストラを行うことで利益を確保したいと考えていること、更なる売上／利益の積み増しを図るため他社との資本業務提携についても柔軟に検討を進めていきたいと考えることなどについて Xb 氏から報告がなされた。

ウ セグメント区分の変更

2018 年 1 月の取締役会において、マネジメントの担当区分、事業の関係性、地理区分等の観点から、2019 年 1 月期以降、従来のセグメント区分 (国内事業、欧米事業及びアジア事業) から国内事業、海外事業及びネットワークソフトウェア事業の 3 区分に分けるとされた。

(5) 2019 年 1 月期 (IPI 社 2018 年 12 月期)

ア 予算の策定と実績

ACCESS 社の 2019 年 1 月期 (IPI 社 2018 年 12 月期) の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

(単位：百万円)

2019 年 1 月期	IPI 社(ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	2,047 (2,000)	2,050	3	8,520 (8,200)	8,140	▲380
営業利益	67 (60)	▲221	▲288	638 (500)	534	▲104

なお、この期においては、後記 4. の本件バーター取引により、6 百万ドルの売上計上があった。

また、2018 年 3 月 15 日付の 2018 年 1 月期決算説明資料では、同期の決算内容説明及び 2019 年 1 月期の計画（業績予想）に加えて、「中期方針」として、2022 年 1 月期には連結売上高 150 億円・営業利益 30 億円を目標とすることが対外公表された。中期方針においては、「IoT、電子出版、ネットワークの 3 分野を注力分野として製品開発投資・戦略投資を積極化」するとされている。

イ 東証市場変更に関する経緯

ACCESS 社では、過去に 2 回（2009 年、2013 年）、東証マザーズ市場（当時）から東証市場第一部（当時）へ市場変更することが検討されていたが、業績悪化により市場変更計画を断念した。2018 年頃から改めて市場変更について議論がなされ、2019 年 1 月期を基準期として、2019 年 9 月（ベストシナリオ）から 2020 年 4 月（ワーストシナリオ）の市場変更を目標とすることとされた。

2018 年 4 月の ACCESS 社取締役会では、市場変更の目的は、2018 年 1 月期において 8 期ぶりの増収を果たし 2 期連続で黒字化となること、2019 年 1 月期においては復配を見込んでいること、IoT ソリューションや OcNOS を中心に中期的な事業拡大が見込まれること、

などを踏まえて、より多くの機関投資家や個人株主による株式購入の促進を図ることであること、また過去 2 回の断念が業績悪化によるものであったため、予算統制を適切に行う必要がある旨が当時のコーポレート本部長であった Xn 氏から説明された。

ウ IPI 社への増資及び NorthForge 社の買収

また、2018 年 5 月の ACCESS 社取締役会においては、IPI 社の事業が 2020 年以降大きな

成長を成し遂げるために 9.9 百万ドルの増資が必要であること、専門知識や人材を獲得するため、NorthForge 社の M&A を検討していること、買収の想定メリット・シナジーとして 2021 年度の IPI 社の売上高 50 百万ドル達成を図る上で OcNOS の成長は不可欠なものであり、製品開発を加速する旨、Xd 氏から説明がなされた。

そして、同年 6 月の ACCESS 社臨時取締役会において、社外取締役からも、自社でオーガニックに伸びるだけでなく、M&A による成長も重要であるとの意見が出され、同年 7 月 12 日付の取締役会において①Northforge 社の全株式を取得し子会社化すること、②①の株式取得費用として、ACCESS 社から IPI 社に対し、17 百万ドルの増資を実行することが決議された。

エ 業績見通しの変化

一方で、2018 年 7 月の ACCESS 社取締役会において、OcNOS の開発遅延と品質問題の発生に伴う営業活動の遅延によりネットワークソフトウェア事業の上期業績として売上高が予算比 1 億 74 百万円の未達、営業利益が予算比 1 億 23 百万円の未達となっているものの、通期見通しについては、売上高は予算値での着地、営業利益は予算比 13 百万円の未達となること、予算達成に向けて、各種施策を実施していく旨、Xd 氏から報告がなされた。これに関連して、「2018 年は『WhiteBox の実績を市場で証明する』」、「2019 年は『パートナー経由で通信事業者への提供実績を作る』」、「2020 年に『通信事業者へ直接ライセンスを実現させる』」という「White Box 3 か年の事業ロードマップ」が Xd 氏より説明された。社外取締役からはネットワークソフトウェア事業の売上が前期比で実質 4 割ダウンしていることを踏まえると通期達成の見通しは希望的観測で不確かであること、Northforge 社の買収による即時の貢献は期待できず、むしろ足を引っ張る可能性があることなどの指摘があった。これに対して、Xd 氏からは製品を中心に戦略を変えてリカバリーを図る旨、Xb 氏からは Northforge 社のノウハウを活用し製品の活性化を進め合併後の見通しを再精査する予定である旨の説明がなされた。

その後、同年 10 月の ACCESS 社取締役会においては、ネットワークソフトウェア事業の第 3 四半期業績見通しについて、売上高予算比 3 億 98 百万円の未達、営業利益予算比 5 億 66 百万円の未達となり、通期見通しについては、売上高予算比 99 百万円の未達、営業利益予算比 2 億 72 百万円の未達となることが Xd 氏から報告された。これに対して監査役からは「ネットワークの今期見通しについて、第 3 四半期と通期の見通しから、第 4 四半期は売上高で 11 億 17 百万円、営業利益で 5 億 6 百万円を出さなければならないが、パイプラインを見ると確度高 3 億 51 百万円、確度中で 7 億 68 百万円となっている。これらが成約出来ないと今期計画に大きく穴が開いてしまうのではないか」、「ライセンス売りの 6 億円が消えた場合には、連結ベースの利益もゼロからマイナスになる可能性があるのではないか」といった予算達成を危惧する意見が出たが、Xd 氏は、「第 4 四半期に売上・利益が偏るのは従来からの課題で、ライセンス売上が集中するものであり、今期も現時点で

イ ネットワーク事業への期待及び IPI 社への増資

2019 年 2 月の ACCESS 社取締役会において、OcNOS 事業への開発投資のため、IPI 社に同年 2 月末に 12 百万ドル、2020 年 2 月末に 7 から 9 百万ドルの増資をすることが決議された。この際、社外取締役からは、「今後急速にネットワーク機器がホワイトボックスに切り替わっていく時期が来ると思われるが、そのとき目指すシェアは 10%ではなく、もっと取っていくという理解で正しいか」、「急速な事業成長についていけるだけの技術と人員は大丈夫か」、「競合先については、資金が豊富にあって、先行投資をしていると考えられ、個別具体的に彼らが何をやっているかを調べていく必要があること、ビジネスとしていくためには、風呂敷を広げるのではなく、絞っていくことが重要であり、何か一つを実現していかなければならないこと、増資により、これらをきちんと進めていくことについては悪くないと考える」との質問や意見を述べられた。

ウ 東証市場変更に関する経緯

前記(5)イのとおり、ACCESS 社においては、2019 年 1 月期を基準期として、2019 年 9 月から 2020 年 4 月の市場変更を目標とすることとされていたところ、2019 年 6 月 20 日の ACCESS 社取締役会において、同年 7 月 16 日を目途に、東京証券取引所・本則市場に上場市場の変更申請を行い、同年 10 月 23 日に上場承認を目指すことが決議された。

しかしながら、同年 10 月 2 日に東証から ACCESS 社が安定的な収益基盤を有しているという心証が十分に得られないことを理由として、上場承認が延期されたと報告されている。その際、東証からは、Ai 社案件と Am 社案件が決まれば、ACCESS 社の見え方が大きく変わる、これらの契約締結を確認してから上場の承認をしたいなどとの指摘があったと報告されている。この時の「Ai 社案件」と「Am 社案件」とは、後記 6.のとおり IPI 社がホワイトボックス向けソフトウェアである「DANOS (Disaggregated Network Operating System) -Vyatta 版」(以下「Vyatta」という。)を開発した Ai 社から独占的ライセンスの付与を受けて様々な協業を検討していたこと、また、かかる協業に関して IPI 社が販売代理店 (Distributor) である Am 社に対する Vyatta の pre-buy 取引を行うことを提案していたことを指している。

同年 11 月の ACCESS 社取締役会においては、社外取締役から市場変更手続は当社にとって重要な手続であり、予定どおり昇格させるべく、条件をクリアすることに注力すべきとのコメントがなされた。

エ Ai 社との業務提携の発表

2019 年 10 月 22 日の ACCESS 社取締役会において、IPI 社が Ai 社との間で通信キャリア向けネットワーク機器のホワイトボックス化に関するライセンス契約及び業務提携契約を締結し、Vyatta の開発販売事業に係る協業を開始することが決議された。

その後、同年 12 月 20 日の ACCESS 社取締役会において、Ai 社との業務提携に関し、

2020 年度は、Vyatta/OcNOS のラインアップを活用し、通信事業者への直接契約を実現することで売上的大幅拡大と黒字化を図り、2023 年には売上高 1 億 20 百万ドルに成長させたいこと、2020 年度の重要アクションアイテムとして、Vyatta に関する営業、マーケティングの強化、Vyatta と OcNOS の製品強化と統合等を行い投資フェーズから売上・利益拡大フェーズに移行させること、Ai 社との協業発表効果によりこれまで苦戦していたエグゼクティブ、シニアクラスの人材獲得に成功していること等が Xd 氏から報告された。

オ 大株主との関係

ところで 2019 年 3 月頃、AI 社から、

が続いているとの指摘がなされた。

2019 年 6 月 19 日時点において、AI 社の株式保有比率は 44.13%に達していた。

(7) 2021 年 1 月期 (IPI 社 2020 年 12 月期)

ア 予算の策定と業績

ACCESS 社の 2021 年 1 月期 (IPI 社 2020 年 12 月期) の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

(単位：百万円)

2021 年 1 月期	IPI 社(ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	4,703 (4,700)	1,828	▲2,875	13,276 (13,000) (7,550)	7,516	▲5,760
営業利益	3 (0)	▲1,506	▲1,509	660 (580) (▲2,650)	▲2,641	▲3,301

なお、ACCESS 社は、2020 年 7 月 21 日付で「ネットワーク事業説明会」と題する資料を対外公表している。かかる資料では、通信事業者におけるホワイトボックス化の流れを Ai 社と共同で加速する旨、ホワイトボックス導入が期待される 6 領域の説明及び各領域ごとの事業戦略、新型コロナウイルス感染症の影響への対策、市場環境として 2023 年の推定市場規模総額は約 2.8 兆円を想定して 2023 年には 120 億円の売上を目指すことなどが記載されている。

イ 東証市場変更、新型コロナウイルス感染症の拡大及び事業環境の変化

2019 年 10 月から延期となっていた ACCESS 社の上場市場変更承認が 2020 年 2 月 21 日付でなされ、同月 28 日付で東証マザーズ市場から東証市場第一部へ市場変更した。

一方で、その直後の 2020 年 4 月に新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言が発令され、経済活動に大きな影響を与えた。

同年 3 月の ACCESS 社取締役会においては、ネットワークソフトウェア事業に関し、新型コロナウイルス感染症の蔓延により 30 社以上のミーティングが実現不可能となったことからチャネル経由での営業戦略に変更中であり、業績見通しに影響がある旨、Xd 氏から報告がなされた。また、同年 7 月の ACCESS 社取締役会においては、上期では、Ai 社との協業を最大限活用して通信事業者への採用提案を実施予定であったが、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて新規提案が遅延したこと、挽回を図るべく企図していた大規模ライセンス案件が上期には間に合わなかったことなどが Xd 氏から報告された。

ウ IPI 社への増資

2020 年 7 月の取締役会において、IPI 社の事業戦略の推進を目的とした同社への 30 百万ドルの増資が承認された。

その際、社外取締役より「増資 30 百万米ドルにより狙う 120 百万米ドルの売上高は経営陣の謙虚さの表れと理解してよいか」との質問がなされ、Xb 氏より、「オープンソースの普及度合いや競合の状況次第でマーケットポジションが変わり得る事業の特性を踏まえ、そのような事象が発生する前に全方位的に製品展開の足掛かりを付けておくべく今次増資を活用していくものである旨」説明された。また社外取締役より「売上計画としては 120 百万米ドルでとどまることなくより大きな金額を目指すべし」との意見が、監査役より、「WhiteBox 市場をしっかりと再定義することが望ましい」との意見がなされ、Xc 氏より、「IP Infusion の現在の売上規模を鑑みると 3 年後の 120 百万米ドルの売上計画は急成長となるものの、3 年後以降においてより急角度での売上高成長を見込むことができる市場である」旨説明された。

エ 次年度予算に関する議論

2020 年 12 月 21 日、Xc 氏は Xd 氏に対し、2022 年 1 月期の予算に関連して、2019 年の Ab 社への売上を除外すれば 2020 年のコロナ禍という状況においても事業成長していること、時間軸としてもまだまだ時間がかかるリスクがあるということは説明した方がよいこと、もうすぐです、というメッセージを出し続けてしまうと、本来は現実的な時間軸でしっかりと進捗しているものが、成果が出ていないという捉え方をされないか心配していること、2020 年の業績の未達や Ai 社からのプレッシャー等々期待設定をコントロールできる立場ではないもののネットワーク事業についての正しく評価してもらうため達成可能な目標設定をしたほうがよいことを伝えていた。

しかしながら、同月 24 日、ACCESS 取締役会における連結予算案の中間報告においては、Xb 氏から、2022 年 1 月期 (IPI 社 2021 年 12 月期) のネットワーク事業について OcNOS の利益率は■から■%あり、45 億円を超えて伸ばしていきたい旨説明された。これはコロナ前の実績の 2 倍に近い予算の目標であったが、OcNOS のネットワーク事業に力を入れて状況打開を図ろうとするものであると説明されている。

(8) 2022 年 1 月期 (IPI 社 2021 年 12 月期)

ア 予算の策定と業績

ACCESS 社の 2022 年 1 月期 (IPI 社 2021 年 12 月期) の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

(単位：百万円)

2022 年 1 月期	IPI 社(ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	4,536 (4,400)	2,467	▲2,069	12,183 (11,900) (9,000)	9,853	▲2,330
営業利益	23 (▲90)	▲2,778	▲2,801	309 (100) (▲3,400)	▲3,219	▲3,528

前記(7)エを受けて、ACCESS 社は、2021 年 1 月の取締役会において、2022 年 1 月期 (IPI 社 2021 年 12 月期) のネットワーク事業の予算を売上高 45 億円と設定した。この際、社外取締役からは「荒唐無稽な社内目標値は容認できないところ、45 億円を社内目標とした根拠は何であるか」との質問がなされたところ、Xd 氏は「2021 年 1 月期の目標値 47 億円は、上半期においては新型コロナウイルス感染症拡大の影響があり遅れたものの、下半期においては少しずつ案件や顧客事業活動が見受けられるようになってきたところを踏まえ、1 年遅れとなるが、45 億円の目標は達成すべきものである」との回答がなされた。また、Xb 氏から、45 億円の数値目標について年初の段階で達成困難と判断をするようならば本事業の撤退を検討すべきものであると考えている旨の発言がなされた。

また、ACCESS 社は、同年 9 月 6 日付で「ネットワーク事業説明会」と題する資料を対外公表している。同資料では、「初期導入への対応でコストが先行して発生」、「案件契約まで時間がかかり、初期受注額が想定より少なくなる傾向」といった課題を示した上で、販売加速に向けた販売チャネルの構築や戦略的提携を示し、2021 年には大手通信事業者商用採用・導入開始、2022 年に大型案件への出荷が本格化し案件数も増加 (セグメント利益の黒字転換)、2023 年に収益性改善し利益貢献、2024 年以降はさらなる事業拡大という事業ロードマップを示している。なお、前記(6)アの 2020 年の資料とは異なり将来目標数値の記載はなくなっている。

イ 業績見通しの変化

2021 年 7 月、ACCESS 社は、Ak 社が研究開発を推進しているホワイトボックス向けのネットワーク OS の商品化に向けた Ak 社との業務提携を開始することとした。

一方、同年 8 月の ACCESS 社取締役会においては、ネットワーク事業の OcNOS ライセンス売上獲得が計画未達となったことで、連結売上高、営業利益で予算未達となったと Xn 氏から報告された。これを受け、社外取締役からは「期初段階で 45 百万ドルは固いとのことであったが、見通しが全く異なっており…極めて深刻な見込み違いであり、信頼してよいのか心配していること、…執行部の言うことをどこまで信頼して一緒にやっていくのかということになり、極めて深刻である」との意見が上がった。この結果を受け、Ak 社との業務提携でリカバリーを行う方針が示された。

しかしながら、同年 9 月、ACCESS 社の取締役会において、Xd 氏から「今期は収益拡大の事業フェーズに入ったと判断し、『2 桁億の DesignWin5 件で 45 億円』の売上実現を目指したが、市場の立ち上がり速度と案件の初期規模の見込み違いをしてしまい、さらに案件進捗の把握を楽観視し報告が遅れるというマネジメントミスを犯した」ことにより「現在の通期見込みは 23 億円となるが、不足分については、自らの責任において、Ak 社、Ao 社、Ap 社、Aq 社等への enterpriseLicense で埋める努力をしたい」と報告された。これに対し社外取締役からは「今まで IPI は将来の花だとやってきて、ようやく花が咲くと思ったのが今期だが、実績は半分しか出ておらず、失望というか、インベスターから見たら、騙されたと感じるのではないか」、「市場がホワイトボックスに行くというのは新しい方向で、IPI はそれに望みを持っており、ある意味大きなベンチャーと言えること、つまりそれを年次計画に入れるのは基本的に間違っていると思われる」、「■社にしがみ付くのも危険で、これも数値に入れないほうが良いと思われ」などの厳しい指摘がなされた。

同年 10 月の ACCESS 社取締役会において、ネットワーク事業の業績は通期 23.54 億円（21 億 82 百万円の未達）の見通しであることが Xd 氏から報告された。この大幅な未達の外部公表時期について、Xb 氏が「■社が確定した際と考えており、数値が出て上に行くなら現状で良いが、下に行くなら公表することになり、来月の取締役会となる見込みである」と説明したところ、社外取締役から「通期業績見通しが現状であり、■社に話を持って行ったら乗ってきており、それがちょうど計画の減少分をカバーしそうなので、それまで待ちましょうというのが今の話だが、それは楽観的過ぎる話であるとともに、この商談については、当社としてマキシマイズしなければならない話であって、ライセンスフィーが減少分と同じなので期末までにください、というのは最悪な交渉だと考えること、1 年かけてでもじっくりと交渉すべき」との指摘がなされた。

なお、同月 31 日に Xc 氏は Xb 氏に対して、次年度の予算設定について、Breakeven は■程度でありソフトウェア事業のみで達成できるのかを疑問視する趣旨のコメントとともに「今年と同じような strategic deal 前提の予算にならざるを得ないかもしれないと心配し

ています」と伝えている¹²。

同年 11 月の ACCESS 社取締役会において、ネットワークソフトウェア事業の OcNOS ライセンス等の売上が計画未達となったことなどにより通期業績見通しが下方修正となることが Xn 氏から報告された。また、IPI 社の事業戦略に係る決議事項について、Xd 氏から説明があったが、社外取締役からは「これだけの決算修正は、社長自らを含め、経営陣が頭を下げ謝るべきであり、来期はなんとかするのでやらせてください、と謝らないと許してもらえない状況である」、「ACCESS として、もがいてでもこうするという、何かがなければいけない」等の意見がなされ、最終的には否決された。その後、同年 12 月の取締役会において社外取締役より、「去年も同じような話があったのではないか」、「この計画をミニマムとして、ダメなときは今年のような話はあってはならず、土俵に立っていることを理解いただきたいこと」等の意見が述べられた上で承認可決された。

ウ 大株主との関係

一方、2021 年 4 月 21 日時点において ACCESS 社の株式を 45.4%保有する AI 社は、大量保有報告書の保有目的を「投資一任契約による純投資」から「投資一任契約による純投資及び状況に応じて経営陣への助言、重要提案行為等を行うこと」に変更した

。

これに対し、同年 6 月 20 日、Xn 氏は、Xb 氏に対してという目標を達成することは、今年の計画達成が大前提になること、一方で、計画達成は非常に厳しいであろうと伝えている。

同年 12 月、ACCESS 社の業績予想の下方修正（連結売上高▲2,900 百万円、連結営業利益▲3,500 百万円）や第 3 四半期の業績発表を受けて、AI 社からは、「」などとの厳しい指摘があった。

¹² 本件インタビューにおいて、Xc 氏は、「Strategic deal 前提の予算」というのは、規模としては大きい案件の成否についてはリスクが伴う案件を含む予算という趣旨である旨説明している。

(9) 2023 年 1 月期 (IPI 社 2022 年 12 月期)

ア 予算の策定と業績

ACCESS 社の 2023 年 1 月期 (IPI 社 2022 年 12 月期) の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

(単位：百万円)

2023 年 1 月期	IPI 社(ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	3,907 (3,500)	5,355	1,448	12,378 (11,800)	13,060	682
営業利益	▲1,402 (▲1,800)	▲1,941	▲539	▲1,015 (▲1,500)	▲1,707	▲692

なお、この期から後記 7.の本件ライセンス取引が開始されており、9,949,547 ドルの売上が計上されている。

ACCESS 社は、2022 年 1 月の取締役会において、2023 年 1 月期 (IPI 社 2022 年 12 月期) の連結予算について、売上高としては約 28%の伸び率となるがネットワーク事業における OcNOS の減価償却費が大きく赤字が継続することで連結全体で赤字予算となるが、投資計画については引き続きネットワーク事業を中心とした投資を継続する方針であることとして、ネットワーク事業の予算を売上高 3,907 百万円と設定した。

また、業績管理体制の変更に伴い、事業セグメントと管掌役員を IoT 事業 (Xh 氏・取締役)、Web プラットフォーム事業 (Xp 氏・執行役員)、ネットワーク事業 (Xb 氏・代表取締役) に変更することが Xb 氏から報告された。

この際、社外取締役からは、「ネットワーク事業はここ数年同様のストーリーを語っており、大きく崩れたにも関わらず、また同じストーリーを語るとのことで、来期の予算案を出すのであれば、幅を持たせたストーリーを再構築したものを出さないと答えに窮する」との苦言が呈された。

このような中、同年 3 月、Xb 氏からは Xc 氏に対して「さすがに今年も、、、新規事業推進のパワーやスピードがない、というは致命傷です。最低でも有言実行ができていないと、AI 社に限らずあきれられてしまいます。上期の予算を上回って、通期の上方修正を感じさせるくらいでないと、まずい状況なので、今年は Q1Q2 から徹底的に数字に拘ってほしいです。上期にバイアウト／プリバイのライセンス案件が取れるなら、どんどんお願いします。。。」との依頼がなされた。

同月 28 日の ACCESS 社取締役会におけるネットワーク事業に関する事業活動報告に対して、社外取締役より売上高が良くなった一方で粗利が悪くなったことの指摘や、今期は対外発表の数字を下回ることはできず、各セグメントは何が何でも利益を確保しなければならない旨の指摘があった。

また、同年 5 月の ACCESS 社取締役会において、社外取締役から「ネットワーク事業は上期末達見通しとなっていたが、今期は予算必達となるようにする必要があり、言い訳は通らない」との指摘がなされた。

さらに、同年 6 月の ACCESS 社取締役会においても、ネットワーク事業の事業活動報告（上期見通しとして、営業損失 18 億（予算比 8 億 1 百万円の未達等））について、同年上期の IPI 社のビジネス状況について、事業は確実に成長しており OcNOS 事業の受注金額は前年比 200%成長の数値であり、様々な施策により予算達成を目指す旨、Xc 氏から説明がなされたが、これに対し、社外取締役からは、「連結業績を見ると上期業績は増収減益で予算未達となっており、期末には予算どおりに行きますというのは、市場が認めてくれるのか」「折角株価を上げてきたが、ほとんどつぶしてしまうような状況に成り、IPI は永遠に儲からず、我々はイリュージョンを追っかけているのではないか」、「ここまで我慢してきたが、段々執行部を信じられなくなってきたこと、根本的に考え方を変えていかなければならないときが近づいてきているように思うこと、買ってくれるはずだという話はあるが、結果として赤字では意味がなく、がっかりしたとしか言いようがない」等の意見がなされた。

なお、ACCESS 社は、2023 年 1 月期にはネットワーク事業説明資料は対外公表していないが、2022 年 8 月 31 日付けの 2023 年 1 月期第 2 四半期決算説明資料において、「ネットワーク事業詳細」のセクションを設けている。同資料では、2022 年上半期の前年同期比較では、案件成約件数は約 1.3 倍、受注金額では約 1.5 倍の成長であることや、同年 6 月時点の営業パイプラインは 156 百万ドルであり、前年同月比で 95%の増加であることなど、トップラインの成長を記載している。

イ 大株主との関係

AI 社からは、事業運営のスピード感や業績について厳しい指摘がなされた。

ウ 翌期の予算に関する議論

2022 年 12 月の取締役会において、IPI 社の事業計画に関し、売上は対前年度比で 86%増加（2021 年 21.4 百万ドルから 2022 年 39.8 百万ドル）し IPI 社設立以来最高売上を達成する見通しであること、案件数、顧客数、パイプライン等の先行指標も増加傾向で順調に推移し、最重要製品 OcNOS については事業が急成長したこと、Ak 社との戦略的な協業がスタートしたこと、ホワイトボックス市場でも高く評価されていることから、2023 年度において黒字化を達成したいと考えており、2023 年目標（55 百万ドル）の達成に向けては、既

存ビジネス（43 百万ドル）、新規 OcNOS ビジネス（12 百万ドル）を見込んでいる旨、Xc 氏から説明がなされた。

(10) 2024 年 1 月期（IPI 社 2023 年 12 月期）

ア 予算の策定と業績

ACCESS 社の 2024 年 1 月期（IPI 社 2023 年 12 月期）の予算及び実績の状況は下表のとおりである。

（単位：百万円）

2024 年 1 月期	IPI 社(ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	6,874 (6,840)	9,235	2,361	15,805 (15,500) (16,000)	16,573	768
営業利益	33 (0)	31	▲2	627 (500) (▲350)	▲105	▲732

この期には後記 7.の本件ライセンス取引による売上が 36,885,184 ドル計上されている。

なお、ACCESS 社は、2023 年 5 月 29 日付で前年には公表しなかった「ネットワーク事業説明資料」を対外公表している。同資料では、「ネットワーク事業の成長がグループ全体の成長を牽引」して売上が 2022 年 1 月期に 9 年ぶりに 100 億円を突破した旨、ネットワーク事業の売上高が前期比 2.2 倍に急成長した旨、Ethernet Switch 市場規模は約 4 兆円の巨大市場で今後も成長が見込まれる旨、2024 年 1 月期には通期で黒字化する計画などを示し、「中期ビジョン」として、2027 年 1 月期の目標数値として売上高 250 億円から 310 億円、営業利益率 25%程度を掲げている。また、ネットワーク事業が損益分岐点を超えて以降は営業利益の伸びを牽引するとして、2027 年 1 月期にはネットワーク事業の売上が連結売上高の過半、営業利益の 7 割以上となるという将来の事業構造が示されている。

イ 監査の強化

2023 年 4 月の ACCESS 社取締役会において、監査役からは、子会社の監査はリモートで行っていること、内部統制については内部監査室を中心に実施しており監査役もインタビューに同席する等により対応しているとの説明がなされたところ、社外取締役より、監査役に対し、「IPI の重要性が高まっており、不祥事が出るとダメージが大きいことから、本社と同じレベルで監査を行っておく必要があり、しっかりとお願いしたい」旨の発言があった。もっとも、その後、監査役監査又は内部監査の強化や内部統制の強化などの具体化には繋がっていない。

ウ IPI 社への融資

2023 年 6 月の ACCESS 社取締役会においては、Aa 社等の一部売掛債権の回収遅延及び Bundle 販売におけるハードウェア購入資金の増額のため、2022 年 8 月増資時の資金繰りの見積もりに比し、足元の IPI の運転資金不足が生じているため、12 百万ドルの融資枠を設定することが承認された。

Aa 社への一部売掛債権の回収遅延について、資料上は、「2023 年に受注した Aa 社からのリピート注文（売上 12.1mil USD）について、売掛金の回収が 8 月以降となることを想定する（8 月に 7mil、10 月と 11 月に残額が分割されて入金）ため、5 月から 7 月の入金額が少なくなる見込み」との記載はあるが、特段、詳細な説明はなされず、また、この点につき、出席役員から特段の質問は出されなかった。

エ 大株主との関係

前記のとおり ACCESS 社の連結売上の伸びは堅調であったものの、2023 年 8 月に行われた AI 社との面談では、赤字であることについての厳しい指摘を受けた。一方で、同月、AI 社は、大量保有報告書の保有目的を「投資一任契約による純投資及び状況に応じて経営陣への助言、重要提案行為等を行うこと」から「投資一任契約による純投資」に変更した。

オ AI 社から Xo 氏への ACCESS 社株式の譲渡、ACCESS 社と Ak 社との資本業務提携

2023 年 11 月 13 日、AI 社は、その保有する ACCESS 社株式 46.7%のうち、33.2%を Xo 氏に譲渡した。

また、同年 12 月 12 日、ACCESS 社は、AI 社が残りの 13.5%を全て Ak 社に譲渡すること、及び Ak 社と資本業務提携を実施することを公表した。当該資本業務提携は、これまで Ak 社が研究開発してきた技術と IPI 社のネットワーク OS の技術を活用し、ネットワーク OS「Beluganos」に関する研究開発・商用化とグローバル市場での販売・サポートを強化していくことなどを目的の一つとしている。

(11) 2025 年 1 月期 (IPI 社 2024 年 12 月期)

ア 予算の策定

ACCESS 社の 2025 年 1 月期 (IPI 社 2024 年 12 月期) の予算の状況は下表のとおりである。

(単位：百万円)

2025 年 1 月期	IPI 社(ネットワーク事業)			ACCESS 社		
	社内予算 (対外公表値)	実績	差額	社内予算 (対外公表値) (修正対外公表値)	実績	差額
売上	10,499 (10,000)	—	—	19,331 (18,500)	—	—
営業利益	277 (250)	—	—	845 (500)	—	—

なお、ACCESS 社は 2025 年 1 月期は中間期までしか決算を公表しておらず、通期の業績は未開示である。2025 年 1 月期中間期における ACCESS 社の売上高は 8,059 百万円、営業利益は▲982 百万円であり、IPI 社（ネットワーク事業）の売上高は 4,410 百万円、セグメント利益は▲907 百万円である。

2025 年 1 月期中間期には、後記 7.の本件ライセンス取引による売上が 17,739,857 ドル計上されている。

なお、ACCESS 社は、2025 年 1 月期にはネットワーク事業説明資料は対外公表していない。

イ IPI 社への投融資

2024 年 5 月の取締役会において、2023 年 6 月取締役会で承認された IPI 社に対する融資枠（12 百万ドル）について、IPI 社は 2023 年に黒字化し 2024 年もおおむね計画通りに進捗しているものの、顧客層の拡大に伴い特に中小規模のエンドユーザーの影響を受ける売掛債権が増加し、かつ回収期間が長期化していることから IPI 社の資金水準が想定を下回って推移しており、計画どおりの返済が難しい状況となったことから、有効期限を 3 か月延長すること、現在 IPI 社において OcNOS への追加投資を検討中であることなどについて Xc 氏から説明がなされ、IPI 社への資金貸付期間の延長について承認可決された。

また、同年 6 月の取締役会において、データセンター市場における競争力を高めるために、IPI 社の本年度の開発投資額を 25 百万ドルから 30 百万ドルへ増額し、その充当目的で IPI 社に対し 5 百万ドルの増資を行うことについて Xc 氏から提案がなされた。これについて、データセンター市場は今後も成長が期待されており、IPI 社にとっては成長ドライバーとして戦略的に投資を行いたい分野であること、現在の融資枠が期限を迎える同年 9 月末までに精査のうえ提案する予定であることなどの説明が Xc 氏からなされた上で、IPI 社の開発投資増額及び増資の提案は承認可決された。

さらに、同年 8 月の取締役会において、為替リスクへの対応と成長期にある子会社の金
利負担軽減を図る目的で、同年 9 月末を期限とする融資枠（12 百万ドル）について同年 9
月中に同額を回収するとともに IPI 社に対して 12 百万ドルを出資すること、加えて臨時融
資枠として 2026 年 9 月を期限として 22.5 億円を設定することについて ACCESS 社の執行
役員 CFO コーポレート本部長である Xq 氏から提案がなされた。この際、社外取締役から
は、為替差損益の扱い、IPI 社の現地での資金調達の検討、親子ローンを資本金にするので
あれば管理会計を作って厳格な収益状態を見ていくようにしなければならない旨、テクニ
カルな理由ではなく経営判断を説明すべきといった質問や意見が多数出され、本提案に反
対する旨の意見が出されたところ、Xc 氏から、議案を来月に持ち越した場合に 2024 年 9
月の時点で資金がショートする可能性があり貸付枠が全くないのは厳しいこと、資金需要
として数百万ドルは必要であるが資金が不足した都度議題を上程するより枠を設定してお
きたいという趣旨であるとの説明がなされた。最終的には、増資については同年 9 月の取
締役会で改めて諮ることとなり、7.5 百万ドルを融資枠として設定することについてのみ承
認可決された。

一方で、同年 9 月 13 日の臨時取締役会において、2025 年 1 月期第 2 四半期決算に関し
てネットワーク事業における貸倒引当金 3 億 31 百万円の計上により修正することとなっ
た。その後、同月 27 日の取締役会において、同年 8 月に上程された IPI 社に対する既存の
融資枠に基づく貸し付けを出資に切り替える旨の提案については、2025 年半ばに返済可能
となる見通しが立ったため融資枠の期限延長に変更することが Xq 氏から再提案され、承
認可決された。

3. 本件返金条件付取引

(1) 事案の概要

IPI 社は、Ar 社の子会社であり、ハードウェアメーカーである As 社の関連会社である Ac 社(以下、As 社と併せて、At 社と総称する。)との間で、OcNOS のバイナリーである「OcNOS-DC-MPLS」を 1 百万ドルで販売する内容で 2017 年 12 月 28 日付 OcNOS End User License Agreement (以下「OcNOS ライセンス契約」という。)を締結し、2017 年 12 月期 (ACCESS 社 2018 年 1 月期) にその全額を売上として計上した。なお、At 社の IPI 社に対する 1 百万ドルの支払は、2018 年から 2019 年にかけて分割して行われ、2019 年 3 月 28 日に支払が完了した。

一方で、IPI 社は OcNOS ライセンス契約の交渉に際して、At 社から支払を受ける前記 1 百万ドルの返金に同意しており、そのための交渉も進めていた。その結果、2018 年 6 月 13 日、IPI 社が OcNOS のライセンスに伴う収益から総額約 1 百万ドルを At 社に対してレベニューシェアとして支払うことなどを内容とする 2018 年 3 月 6 日付 Strategic Alliance Agreement (以下「Strategic Alliance Agreement」という。)が締結された。IPI 社において同契約に基づくレベニューシェアの対象となる OcNOS の売上が上がらなかったため、1 百万ドルの返済方法やその性質については IPI 社と At 社との間で度重なる変更がなされたが、IPI 社の At 社に対する 1 百万ドルの支払も 2018 年から 2019 年にかけて分割して行われ、2019 年 3 月 22 日までに完了した。IPI 社は 1 百万ドル全額を販管費として計上している。

(2) 事実関係

ア At 社との取引開始の端緒

IPI 社は、同社がソースコードを販売するビジネス形態から OcNOS のバイナリーコードのライセンスに注力し始めた 2016 年頃から、長年の取引先であった台湾の At 社との間で、より密接な協業に関する協議を行っていた。この中で At 社からは、密接な協業のために資金を提供する意向がある旨の話も行われていた。

2017 年 8 月、当時 ACCESS 社取締役執行役員副社長兼 COO (海外担当) であった Xb 氏及び IPI 社 CEO であった Xc 氏は、当時 ACCESS 社代表取締役であった Xg 氏と共に At 社を訪問して、Ar 社と会議を行い、IPI 社と At 社との「strategic partnership」について協議した。Xb 氏及び Xc 氏は、11 月 1 日頃にも At 社を再訪し、下表の内容を含む「Proposal for strategic business alliance」と題する提案資料を用いて、At 社との具体的な strategic partnership の内容を提案した。

項目	概要
投資	IPI 社が Ar 社から、「source code term license deal for 3 years」という形で 4.5 百万ドルの投資 (investment) を受ける。
収益シェア	Ar 社又は At 社が IPI 製品を販売した場合、販売価格を基準に収益の 50%を IPI 社にシェアする。

Xc氏は、2017年11月8日、当時At社のCEOであったXr氏に対し、前記を更に修正した資料を送付した。修正後の提案資料には、①仮にIPI社が顧客との間で直接OcNOSライセンスについて取引を行った場合でも、Ar社やAt社と共有する収益合計額が4.5百万ドルに至るまでは、IPI社は収益の50%をAr社やAt社にシェアする旨や、②4.5百万ドルに達するために販売すべきOcNOSのライセンス数や想定価格等、4.5百万ドルの回収に関する具体的提案が追記された。

Xc氏は、その後も、At社のメンバーとの間で、IPI社がAt社から受ける資金提供額や、それをどのような形でAt社に回収させるかに関して協議を継続した。例えばXc氏は、同年11月23日に、Xr氏に対して、2017年のAt社からの資金受入額は1.5百万ドルという前提で進めたいことや、At社がIPI社に紹介したAh社への売上をAt社にシェアする方法等を伝えた。

また、同年11月27日頃には、Xc氏は、当時のAt社のCFOであったXs氏らと台湾で会議を行い、提供資金の回収方法を懸念する同氏に対し、回収に当たって必要となる販売数やその実現可能性を伝えた。もっともこの時点では、OcNOSの収益をシェアする方法として、①IPI社がAt社に対してOcNOSを販売し、At社が自社のハードウェアに組み込んだバンドルソリューションとして顧客に販売し、At社がIPI社に対してOcNOSによる収益の50%を支払うモデルと、②IPI社がOcNOSをエンドユーザーに直接販売した場合に、At社に対してその収益の50%を支払う（この場合、IPI社とAt社との間で紹介契約等を締結する）モデルが想定されており、具体的な回収方法は確定していなかった。

イ ZEBOS ソースコードライセンス契約書を用いた交渉

Xc氏は、IPI社がAt社から資金提供を受けるにあたり、IPI社側でも望ましい資金受入の形を模索した結果、ライセンス取引と構成することとし、2017年11月29日、Xr氏に対して「ZEBOS® SOURCE CODE SOFTWARE LICENSE AGREEMENT FOR HARDWARE OEMS」と題するライセンス契約書（以下「ZEBOS ソースコードライセンス契約書」という。）を送付した。この契約書は、その表題から明らかなとおり、IPI社がソースコードの販売に用いていた契約書であったが、Xc氏が送付した契約書の内容は、IPI社がAt社に対して「OcNOS® Network Platform version」というバイナリーコードのライセンスを1.5百万ドルで付与する内容であった。

他方でXc氏は、同年12月7日、Xr氏から、現時点ではAt社は1百万ドルしか提供できない旨の連絡を受けるとともに、「We need to recover/recoup this \$1M（この1百万ドルは回収する必要がある）」として、1百万ドルの回収に関する以下の必須条件の連絡を受けた。

- ① 「Per your assertion, the royalty price, will be 50% of the software price（ロイヤリティ価格はソフトウェア価格の50%とすること）」
- ② 「We must count all transactions – not just sells by At Co. That is, IPI sales in addition to At Co. sales - All should be accounted for to recover the \$1M（At社による売上のみならず、

全ての取引を考慮すること。すなわち、At 社の売上のみならず IPI 社の売上も含めた全ての取引を考慮して 1 百万ドルを回収すること)」

- ③ 「Regardless of the number of the SW Units sold to recoup the investment, we must have An End Date (1 百万ドルを回収するためのソフトウェアのユニット販売数にかかわらず、所定日を設定すること)」
- ④ 「If we have not recovered the funds by the end date, IPI must refund the entire \$1M plus X% interest, paid by your /IPI Parent Company (ママ) (所定日までに At 社が資金を回収できない場合、IPI 社又はその親会社から 1 百万ドル全額を返金し X%の利息を支払うこと)」

この時、Xc 氏は、前記の必須条件の連絡に加えて、(i)At 社は「engineering funds」として投資を行い、見返りとして At 社のハードウェアへの OcNOS の優先的な搭載及び 1 百万ドルに対する経済的リターンを生むためのロイヤリティを求めること、(ii)IPI 社は OcNOS を At 社の特定のハードウェアに最初に搭載し、9 か月間は他のハードウェアに搭載しない約束をすることなどの要請を受けた。なお、Xc 氏は同年 12 月 11 日、Xb 氏に対して、At 社との交渉状況として前記②、④や(ii)の要請を受けたことなどを報告している。

Xc 氏は、同年 12 月 16 日、Xr 氏に対して、この取引は IPI 社が 2017 年に収益認識できるように、「ソフトウェアのライセンス取引」とする必要があると述べ、また、前記の「refund clause (返金に関する条項)」はライセンス契約書とは完全に別の契約として扱われるパートナーシップ契約で記載する必要があるとあり、そのパートナーシップ契約は監査人には共有できない旨を述べ、ライセンスの販売金額を 1 百万ドルに修正し、ロイヤリティ価格をソフトウェアのライセンスフィーの 50%と明記した ZEBOS ソースコードライセンス契約書を送付した。また、前記の②から④の要請に対しては、IPI 社が At 社のハードウェア上でソフトウェアを販売する場合に IPI 社はソフトウェア価格の 50%を At 社とシェアすることをパートナーシップ契約でカバーすること、及び At 社が 18 か月以内に資金を回収できなかった場合、IPI 社は残りの金額と 1 百万ドルに対する 3%の利息 (18 か月で 4 万 5000 ドルの利息) を「refund (返金)」することを提案した。なお、このパートナーシップ契約は後の Strategic Alliance Agreement であるが、後記カのとおり、ACCESS 社に共有されることはなく、また、IPI 社に係る構成単位の監査人である KPMG LLP (以下「KPMG US」という。) 及び ACCESS 社の会計監査人であるあずさ監査法人には開示されなかった (以下、単に「監査人」という場合、文脈に応じて、KPMG US 若しくはあずさ監査法人又は両者を総称して意味する。))。

ウ OcNOS ライセンス契約書を用いた交渉

前記のとおり、2017 年 12 月 16 日頃までは、IPI 社と At 社とのライセンス契約は、ZEBOS ソースコードライセンス契約書を前提に交渉されていたが、Xc 氏は同年 12 月 19 日、Xr 氏から、「Blanket PO」で進めたい旨の要望を受けた。「Blanket PO」とは、発注金額のみを

決め、対象となる SKU¹³やライセンス数は後に変更できるような注文書を指す。この要望を受けた Xc 氏は、1 百万ドルという金額を前提とした場合の OCNOS-DC-MPLS のライセンス数は■■■個になると見積もった上で、署名されれば注文書として扱われるものとして、Xr 氏に対して OcNOS ライセンス契約書を送付した。この契約書では、前記見積もりのとおり、OCNOS-DC-MPLS のライセンス数を■■■個、販売単価が■■■ドルで合計 1 百万ドルとされている。

IPI 社は、同年 12 月 21 日、At 社が修正した OcNOS ライセンス契約書を受領した。この契約書では、ライセンス金額は 1 百万ドルであるものの、ライセンス対象の数量が■■■個に、販売単価が■■■ドルに修正された。なお、この契約書では、ライセンス対象の SKU を At 社の要望に応じて変更することができる旨の規定が At 社によって追記されていた。しかし Xc 氏は、SKU の変更は収益認識に必要な製品の出荷完了を妨げるので応じられないものの、内部的には At 社が必要とする SKU を出荷する旨述べて、前記追記部分を削除するなどした OcNOS ライセンス契約書を送付した。

こうした OcNOS ライセンス契約書上の交渉に加えて、Xc 氏と Xr 氏との間では、口頭での合意も取り交わされた。すなわち Xc 氏は、同年 12 月 22 日、Xr 氏らに対して、IPI 社が At 社に対して 1 百万ドルを支払うことを保証する内容を含んだ Strategic Alliance Agreement のドラフトを送付したが、その際、以下の点を Xr 氏と口頭で合意している旨を共有している。

- ① 「60 days on the contract but \$500K will be paid by the end of Q1 and the rest (\$500K) will be paid by the end of Q2 (契約書上は (支払期限は) 60 日だが、第 1 四半期末に 0.5 百万ドルを、第 2 四半期末に残りの 0.5 百万ドルを支払う)」
- ② 「IPI will pay back \$1M by the end of 2018 (IPI 社は 2018 年末までに 1 百万ドルを返済する)」
- ③ 「IPI will pay additional \$15,000 by the end of 2018 as sort of interest for this transaction (IPI 社はこの取引の利息として 2018 年末までに追加で 1 万 5000 ドルを支払う)」

その後も IPI 社は 12 月 25 日から 27 日にかけて、ライセンス契約の交渉を継続した。この間、At 社の Xt 氏から、減価償却の観点からやはり ZEBOS ソースコードライセンス契約書を用いたい旨の要望を受け、同契約書を前提とした交渉も生じたが、最終的には OcNOS ライセンス契約書を用いることで合意し、同年 12 月 27 日以降は、OcNOS ライセンス契約書及び Strategic Alliance Agreement の交渉に回帰した。

エ OcNOS ライセンス契約締結・出荷・請求

IPI 社は、2017 年 12 月 28 日、At 社との間で、OcNOS ライセンス契約を締結した。この契約書は、At 社は Xr 氏が、IPI 社は Xc 氏が署名している。契約の概要は下表のとおりで

¹³ Stock Keeping Unit の略であり、在庫管理上の最小単位を指す。IPI 社の場合、機能や対応するハードウェアなどにより SKU が分けられる。

ある。

項目	概要
ライセンス対象	「OcNOS-DC-MPLS」(OcNOS のバイナリー)
ライセンス料	販売単価が■■■■で、数量が■■■■個。合計 1 百万ドル。
支払期限	IPI 社が請求書を発行してから 60 日以内に支払う。
その他	メンテナンス&サポート (M&S) は含まれていない。

支払期限に関しては、実際には前記ウのとおり、At 社との間で、2018 年の第 1 四半期末及び第 2 四半期末に 0.5 百万ドルずつ支払う旨合意されており、請求書にもこの支払期限が明記されている。

OcNOS ライセンス契約の成立を受けて、IPI 社のセールスオペレーションを担当していた Xu 氏は、12 月 28 日、Xc 氏及び Xe 氏からの緊急の指示として、Xv 氏に対して「shipment on paper」を指示した。本件インタビューにおける Xc 氏の供述によっても、この「shipment on paper」の意味するところは明確ではないが、Xu 氏が「There is no binary to ship or add to the ftp site (送信したり、File Transfer Protocol¹⁴ (以下「FTP」という。) サイトに追加したりするバイナリーはない)」と述べて出荷対象がないことを示唆していることなどからして、実態を伴わない書面上だけでの出荷を意味すると推察される。実際、IPI 社が At 社に対して送付したダウンロード用メールにも Flex Net Operations というライセンス管理システム (以下「FNO システム」という。) にて生成された activation code 等は記載されていない。この点、Xc 氏は、本件インタビューにおいて、当時は FNO システムの利用を開始した初期であったため、まだ OcNOS の取引のライセンス管理に FNO システムを全面的に導入していたか分からず、activation code がなくとも At 社側で OcNOS をハードウェアにバンドルすることが可能であったために、activation code を送付する必要がなかった可能性がある旨供述している。しかし、Xv 氏によると当時の出荷担当エンジニアは全員退職しており、Xc 氏の供述しているとおりに技術的に activation code が無くともバンドル可能な状態での提供、ライセンス管理を行っていたかは確認できなかった。

オ Xc 氏から Xb 氏への報告

Xb 氏は、2017 年 12 月 19 日付で ACCESS 社の代表取締役社長に就任し、IPI 社会長からは退任したが、Xc 氏は、2017 年末の At 社との交渉状況について、Xb 氏に対しても適宜報告していた。

具体的には、前記イのとおり、同年 12 月 11 日、Xc 氏は Xb 氏に対して、「At 社: 1M 基本的には行けると思っています」、「あと 1M に達しない場合、1M 全てを返却することや、ODM の Exclusivity 等、結構厳しい条件を要求されていますので、これらをどこまで受け入れるかも今後の交渉次第です」と報告した。また同年 12 月 25 日には、「細かい条件は来

¹⁴ ネットワーク上でファイルを送受信するための通信プロトコル (通信規約) の一つ。

年 Xr 氏とも話をしますが、ファイナンスの観点では、来年末までに 1M の返済をコミット、At 社からの支払は Q1 end に 500K, Q2 end に 500K という条件で合意しました。(契約書上の Payment term は 60 日)」と報告した。また、OcNOS ライセンス契約締結後の同年 12 月 30 日には、「At 社も 1M を一年前倒しで借金しているようなものですし、来年の厳しさは全く変わっていません」と報告している。

カ Strategic Alliance Agreement の交渉及び締結

Xc 氏は、2018 年 1 月 23 日、Xr 氏から、再度検討するために「Strategic Alliance Agreement that we all looked at and agreed in principal (両社が検討し、おおむね合意した Strategic Alliance Agreement)」の最新版の送付を求められた。その後 IPI 社及び At 社はそれぞれ微修正を行ったが、Xc 氏は同年 1 月 25 日、Xr 氏に対して Strategic Alliance Agreement への署名を求めた。ただし、前記ウで Xc 氏と Xr 氏との間にて口頭で合意された①及び②の条件は、2018 年以降に交渉・修正された様子はない。

この間、At 社に対しては、KPMG US から、OcNOS ライセンス契約に関する確認状が送付されていたが、これに関して Xc 氏は、同年 1 月 24 日、Xr 氏に対して「this partnership agreement cannot be shared with the auditor, so please please remind it to your team just in case (このパートナーシップ契約は監査人に共有することはできないので、At 社のチームメンバーにも念のためリマインドしてください)」と伝えた。その上で Xc 氏は、Xr 氏に対して、OcNOS ライセンス契約に関する口頭又は書面での side agreement の存否を尋ねる質問に対してあらかじめ「No」とした確認状の回答案を送付した。

Xc 氏は、その後 Xr 氏に対して度々 Strategic Alliance Agreement への署名を求めていたが、同年 6 月 13 日になって、Xc 氏及び Xr 氏の双方が署名した 2018 年 3 月 6 日付 Strategic Alliance Agreement を取り交わされた。契約の概要は、下表のとおりである。

項目	概要
At 社の優先	IPI 社は原則として、まず At 社のハードウェアに OcNOS を搭載 (port) し、At 社の書面同意がない限り、他の ODM プラットフォームに OcNOS を搭載しない。(3 条)
SDK の無償供与	At 社は IPI 社に対し、無償で、移植のための十分なボード及び該当するソフトウェア開発キット (SDK) を提供する。(3 条)
レベニューシェア	IPI 社は、1.03 百万ドルに至るまで、At 社のハードウェアに搭載された OcNOS の顧客に対するライセンス収益の 50%を At 社に支払う。(別紙 A)
報告義務	IPI 社は、各四半期終了後 30 日以内に、各四半期の OcNOS のライセンス収益及び At 社に支払う金額を報告する。(別紙 A)
支払期限	IPI 社は、2018 年 12 月 31 日までに、1.03 百万ドルを支払うことを保証する。(別紙 A)

この Strategic Alliance Agreement は、Xb 氏を含む ACCESS 社に共有されることはなく、また、KPMG US 及びあずさ監査法人にも開示されなかった。

キ 両社間における実際の支払状況

(ア) 両社間における実際の支払状況の概観

OcNOS ライセンス契約に基づくライセンス料の支払は、前記エのとおり契約書の記載にかかわらず、2018 年の第 1 四半期末及び第 2 四半期末に 0.5 百万ドルずつ支払うことで合意されており、また Strategic Alliance Agreement に基づくレベニューシェアの支払は前記カのとおり各四半期終了後 30 日以内に行うこととされていた。

しかし、これらの支払は合意されたとおりには行われなかった¹⁵。IPI 社及び At 社は、後記(イ)から後記(ク)までのとおり、支払金額や支払期日の変更等について協議を重ね、支払の名目等についてもそれぞれの監査対策を行った上で、2019 年 3 月までにかけて、相互に支払を行った。

(イ) At 社による最初の支払と収益シェアの不足

2018 年 8 月 7 日、Xe 氏と Xt 氏は、At 社が 0.5 百万ドルを IPI 社に支払ってから 15 日以内に、IPI 社が同年 1 月から 6 月までに対応するレベニューシェア¹⁶を支払うことで合意した。

前記の合意に従い、IPI 社は同年 8 月 31 日に At 社から 1 回目の 0.5 百万ドルの支払を受けた¹⁷。しかし、レベニューシェアの対象となる At 社のハードウェアに搭載された OcNOS の売上が十分でなかったことから、IPI 社は同年 8 月 7 日の合意に従ったレベニューシェアの支払を行うことができなかった。

(ウ) 2018 年 12 月 12 日の支払金額、名目及び時期の変更の合意

前記カのとおり、Strategic Alliance Agreement では、IPI 社が At 社に対し、2018 年 12 月 31 日までに、(実際のレベニューシェアの金額によらず) 1.03 百万ドルを支払うことを保証すると合意されていた。しかし、Xe 氏は Xr 氏と協議を重ね、同月 12 日、最終的に、IPI 社が At 社に対して、レベニューシェア 1.03 百万ドルを支払うのではなく、同年末までに同年の marketing fund として 0.3 百万ドル及び 2019 年の marketing fund として 0.3 百万ドルをそれぞれ支払い、また 2019 年の第 1 四半期までに marketing development fund として 0.4 百万ドルの、合計 1 百万ドルを支払うことを合意した。

¹⁵ なお、この支払に関するやり取りの中で、Xr 氏は 2018 年 8 月 2 日に「we agreed to have IPI repay the \$1M SW License Purchased back to At Co. with interest, that is, \$1,030,000, by the end of this year (今年の末までに IPI 社が 1 百万ドルのソフトウェアライセンスの代金及びその利息、すなわち 1.03 百万ドルを At 社に払い戻すことを合意した)」と説明しているが、これに対し IPI 社からは特段の異議は述べられていない。

¹⁶ Xe 氏から Xt 氏に対し、この期間に対応して、At 社のハードウェアに搭載された OcNOS ソフトウェア及びこれに対するメンテナンス&サポートの売上が 121,000 ドルあることを報告し、この 50%を支払う想定となっていた。

¹⁷ この支払については、後に、実際の支払日付と異なり、2018 年 10 月 1 日付で、perpetual use license の利用料として 0.5 百万ドルを請求する「dummy invoice」が作成されている。

(エ) 2018 年 12 月 21 日の支払とこれに関する監査対策

前記(ウ)で合意された、2018 年末の 0.6 百万ドルの支払に先立ち、Xe 氏及び Xt 氏は、同年 12 月 18 日、以下のとおりメール及び請求書をやり取りすることを合意した。

- ①At 社から IPI 社に対し、支払は完了したがライセンスが送付されていない旨問い合わせるメールを送信する。
- ②IPI 社から At 社に対し、コードに問題があつて遅延が生じていることを謝罪し、もし At 社が返金のための請求書を送付すれば、strategic partner を尊重する趣旨で、前払いされた 0.5 百万ドルの返金に应じる旨のメールを返信する。
- ③At 社は、IPI 社に対し、strategic funds 名目で、同年 12 月の日付で作成された 0.25 百万ドル、0.25 百万ドル、0.1 百万ドルの請求書を送付する。
- ④IPI 社からの支払は、前記の 3 つの請求書に対応する支払を個別に行うか、0.5 百万ドルの支払と 0.1 百万ドルの支払に分ける方法で行う。

また、前記③の請求書に関して、Xt 氏は Xe 氏に対し、同日、以下の宛先及び内容で 2 通のメールを送るよう指示し、この指示に沿ったメールが同日実際に送信された。

- (A) Xe 氏から Xr 氏及び Xw 氏宛に Xt 氏を cc して、「Please issue two invoices to IPI for the amounts of \$250K and \$250K as a refund of the prepayment license fee for our record. (IPI 社に対し、記録のため、前払されたライセンス料の返済名目で、0.25 百万ドル及び 0.25 百万ドルの請求書合計 2 通を発行してください)」と送信する
- (B) Xe 氏から Xr 氏及び Xw 氏宛に Xt 氏を cc して、「We will make \$100K to you as prepayment for future strategy fund/device purchase, please issue us an invoice to proceed and record. (IPI 社は、将来の strategy fund/device purchase の前払として 0.1 百万ドルを支払うので、支払処理及び記録のため、請求書を発行してください)」と送信する

同月 19 日、IPI 社は前記②の内容のメールを At 社に送信した。また、前記③の請求書として、IPI 社は At 社から、監査対策のために、2 セットの請求書を受け取った。

いずれのセットも、同日付で支払期日を同日とする 0.25 百万ドルの請求書 2 通と、同日付で支払期日を 2018 年 12 月 31 日とする 0.1 百万ドルの請求書 1 通のセットである。片方のセットは At 社の監査において提示するためのものであり、0.25 百万ドルの請求書 2 通の description に strategic refund と、reason code に prepayment とそれぞれ記載し、0.1 百万ドルの請求書の description に strategic fund と、reason code に Receivable in adv.とそれぞれ記載されている。もう片方のセットは IPI 社が KPMG US に提示するためのものであり、At 社の監査において提示するためのセットと基本的には同内容であるが、3 通の請求書全て

について description に strategic fund と記載し、reason code を空欄にしたものであった¹⁸。

IPI 社は前記でやり取りされた請求書に従い、IPI 社は同月 21 日に合計 0.6 百万ドルを支払った。この 0.6 百万ドルの支払は、IPI 社が KPMG US に提示する請求書のセットでは、2018 年分の marketing fund の支払及び 2019 年の marketing fund の前払と整理されている。しかし、At 社の監査において提示される請求書のセット及び 2018 年 12 月 19 日付の②のメールの記載からすれば、At 社においては、この 0.6 百万ドルの支払は、同年 8 月 31 日に支払われたライセンス料の返金 0.5 百万ドルと、marketing fund の前受 0.1 百万ドルであると整理されており、IPI 社としても、監査において提示する書類上は別にして、その整理に従っていると考えられる¹⁹。

(オ) 2019 年における支払に関する合意

前記(イ)の支払の結果、At 社の整理に従えば、2018 年 12 月 12 日の合意に従い、同年末時点で IPI 社が At 社に対し負っていた 1 百万ドルの支払義務のうち 0.1 百万ドルが履行され、また At 社が IPI 社に対し負っていた支払義務 1 百万ドルは履行されない状態となっていた。

他方、IPI 社が KPMG US に提示する請求書に従えば、同年末時点で IPI 社が At 社に対し負っていた支払義務は 0.4 百万ドルとなっており、また At 社が IPI 社に対し負っていた支払義務は 0.5 百万ドルとなっていた。

この残金の支払について、2019 年 1 月 17 日ころ、IPI 社は At 社との間で、以下の支払スケジュールを合意した。

- | |
|--------------------------------------|
| ①同年 1 月に At 社が IPI 社に対し 0.25 百万ドル支払う |
| ②同年 2 月に IPI 社が At 社に対し 0.2 百万ドル支払う |
| ③同年 2 月に At 社が IPI 社に対し 0.25 百万ドル支払う |
| ④同年 3 月に IPI 社が At 社に対し 0.2 百万ドル支払う |

この合意①の支払として、同年 1 月 25 日に IPI 社は At 社から 0.25 百万ドルの支払を受けた。

¹⁸ 2018 年 12 月 20 日に、Xe 氏は、後者のセットの請求書について、KPMG US 向けにメールで補足をする趣旨で、Xw 氏がこのセットの請求書を送付したメールに対し、Xe 氏が「Please confirm that invoice 20003 relates to 2018 strategic marketing costs and that invoices 20004 and 20005 relates to prepaid 2019 strategic marketing costs. (請求書番号 20003 番が 2018 年の strategic marketing costs に関するもので、20004 番及び 20005 番が 2019 年の strategic marketing costs に関するものであることを確認してください)」と返信し、Xw 氏が「Yes. (そのとおりです)」と再返信することを取り決めた。同日、実際にこの内容のメールが返信及び再返信されている。

¹⁹ Xe 氏は、2018 年 10 月 1 日付の dummy invoice を Xt 氏に送信した際、「We don't need this invoice as we will use this \$500K payment to offset prepayment (当社は 0.5 百万ドルの貴社の支払を、当社の前払と相殺するので、この請求書は必要ありません)」との返答を受けている。

(カ) 2019年2月28日の支払とこれに関する監査対策

前記(オ)の②の2019年2月の支払に際しても、IPI社及びAt社は、2018年12月と同じく、監査対策として、At社の監査において提示する請求書とIPI社がKPMG USに提示する請求書の2セットの請求書を作成したり、そのような請求書のやり取りに際し監査において提示できるようにあらかじめ合意した文言でのメールのやり取りを行ったりしていた。

具体的には、2019年1月30日、Xe氏はXt氏との間で、2018年12月18日にXe氏がXr氏に送信したメール²⁰と同じ内容で、金額だけ0.2百万ドルに変更したメールを送信することを取り決めた。2019年2月26日に、この取り決めに沿ったメールをXe氏がXr氏に送信した。

Xe氏はこれへの返信として、2018年12月の支払の際と同様、At社の監査において提示するための請求書とIPI社がKPMG USに提示するための請求書の2通を受け取っている。2通は、2019年2月26日付で支払期日を同日とし、descriptionにstrategic fundと記載された0.2百万ドルの請求書であるところは同一であるが、At社の監査において提示するものはreason codeにprepaymentとあり、IPI社がKPMG USに提示するものはreason codeが空欄になっている。IPI社はこの請求書に従い、前記(オ)の②の支払として、同年2月28日にAt社に対し0.2百万ドルを支払った。

(キ) 2019年3月22日の支払とこれに対する監査対策

その後、2019年1月17日の合意にかかわらず、前記(オ)の③の支払に関し、同年3月14日、Xe氏はXt氏から、同④の0.2百万ドルの支払を先に行わなければ、At社は同③の0.25百万ドルの支払を行わないと告げられた。

また同日、Xe氏はXt氏から、前記(カ)でXe氏がXr氏に送信した2019年2月26日のメールと同内容のメールを送るよう求められた。Xe氏はこれに応じ、同年3月21日に求められた内容のメールを送り、同年2月の支払の際と同様、At社の監査において提示するための請求書とIPI社がKPMG USに提示するための請求書の2通を受け取っている。2通は、同年3月21日付で支払期日を同日としdescriptionにstrategic fundと記載された0.2百万ドルの請求書であるところは同一であるが、At社の監査において提示するものはreason codeにprepaymentとあり、IPI社がKPMG USに提示するものはreason codeが空欄になっている。IPI社はこの請求書に従い、前記(オ)の④の支払として、同月22日にAt社に対し0.2百万ドルを支払った。

この結果、At社の整理に従えば、2018年12月12日の合意に従い、同年末時点でIPI社

²⁰ 2018年12月18日のメールは、「We will make \$100K to you as prepayment for future strategy fund/device purchase, please issue us an invoice to proceed and record. (IPI社は、将来のstrategy fund/device purchaseの前払として0.1百万ドルを支払うので、支払処理及び記録のため、請求書を発行してください)」という内容である。

が At 社に対し負っていた 1 百万ドルの支払義務のうち 0.5 百万ドルが履行され²¹、また At 社が IPI 社に対し負っていた支払義務のうち 0.25 百万ドルが履行された状態となっていた。

(ク) ソフトウェアライセンスの「キャンセル」と精算

2019 年 3 月 21 日、Xe 氏は Xt 氏に対し、At 社が IPI 社に支払うことになっている 0.25 百万ドルを同年 4 月 8 日の週に支払うのでよいか尋ねた。

同日、Xt 氏から「We would prefer to pay back by end of March. and we require you to send us email to offset these payment for audit purpose. Is that okay? Thanks (支払は 3 月のほうが好ましいです。監査のため、これらの支払を相殺するというメールを送っていただきたいのですがよろしいでしょうか)」という返信を受けた。Xe 氏はこれに対し具体的にメールに記載すべき内容を尋ね、Xt 氏から「We apologize for the code issues. but if you want to cancel the order, then we want to cancel and ask for the refund of the prepayment of strategy fund/device purchase total \$500K. then net you still need to pay back us \$500-\$250K = \$250K. please advise, Thank you ! (コードの件については申し訳ありません、しかし注文をキャンセルしたいのであれば、当社も strategy fund/device purchase の 0.5 百万ドルの前払をキャンセルするので返金を依頼したく、貴社は差し引き後の額で 0.25 百万ドルを支払う必要があります。ご確認ください)」というメールを送るよう指示を受けた。

同年 3 月 25 日、Xe 氏は Xt 氏から、コードに問題があり解決ができないため、1 百万ドルのソフトウェアライセンスの注文をキャンセルし、同年 1 月 25 日に前払した 0.25 百万ドル²²を返金してほしいとのメールを受信した。

Xe 氏はこれに対し、同年 3 月 21 日に Xt 氏に指示されたとおり、キャンセルした場合、IPI 社から At 社に対し前払した 0.5 百万ドルの strategy fund/device purchase の返金と相殺するので、At 社は IPI 社に対し 0.25 百万ドルの支払義務を負う旨返信した。

このやり取りに従って、同年 3 月 28 日、IPI 社は At 社から 0.25 百万ドルの支払を受けた。これにより At 社がライセンス契約に従って支払った金銭も、IPI 社が 2018 年 12 月 12 日の合意に従って支払った金銭も、全て返金され精算されることとなった。

(3) 当委員会による評価

前記(2)ア及びイのとおり、そもそも At 社としては OcNOS のライセンスを求めておらず、IPI 社への investment 又は engineering funds といった形での資金提供とそれに対する見返りを求めていたところ、Xc 氏が 2018 年 1 月期に収益認識できるライセンス取引としたいとして OcNOS ライセンス契約の形となったものである。Xc 氏は、2017 年 12 月におい

²¹ 2018 年 12 月 21 日に支払われた 0.6 百万ドルのうち、At 社が支払ったライセンス料の返金と扱われた 0.5 百万ドルを除く 0.1 百万ドルと、2019 年 2 月 28 日に支払われた 0.2 百万ドルと、2019 年 3 月 22 日に支払われた 0.2 百万ドルの合計額である。

²² At 社の整理に沿った金額が記載されており、このメールのやり取りは At 社の監査を意識したものだと考えられる。

て、Xr 氏から、At 社が資金を回収できない場合に IPI が 1 百万ドル全額を返金することなどを必須条件として求められたのに応じて、1 百万ドル全額に利息を付して「refund (返済)」する旨約束しており、実際、2017 年 12 月 22 日に IPI 社が送付した Strategic Alliance Agreement のドラフトにおいて、レベニューシェアとしつつ 2018 年末までに 1.03 百万ドルの支払を保証するという形で返金合意を含めている。したがって、OcNOS ライセンス契約が成立した 2017 年 12 月 28 日の時点で、IPI 社と At 社との間で既に対価 1 百万ドルは返金されることが合意されており、かかる返金条件を前提として OcNOS ライセンス契約が締結されていたものと考えられる。そのため、実際には At 社に対して OcNOS は出荷されていないことが疑われる。

この点に関し Xc 氏は、OcNOS ライセンス契約と Strategic Alliance Agreement は別個の契約であり、IPI 社が 1 百万ドルを At 社に支払う合意は Strategic Alliance Agreement に含まれているので、この合意は OcNOS ライセンス契約に係る返金合意ではない旨供述する。しかし、前記(2)イからカまでの事実経緯に照らせば、IPI 社が At 社に対して 1 百万ドルを支払う旨が OcNOS ライセンス契約ではなく Strategic Alliance Agreement に含まれたのは、IPI 社が 2017 年中に OcNOS ライセンス契約に基づく 1 百万ドルを収益計上するために、返金合意を監査人に悟られないよう偽装したからにすぎない。このことは、Xc 氏自身が、2017 年 12 月時点で、「1M の返済をコミット」、「1M を一年前倒しで借金しているようなもの」と Xb 氏に報告していることから明らかである。また、実際の返金経緯を見ても、前記(2)キのとおり、Strategic Alliance Agreement の内容は顧みられておらず、両社の監査において追及されずに 1 百万ドルを返金するための形作りに始終していたことがうかがわれる。

なお、Xb 氏は、本件インタビューにおいて、ACCESS 社社長交代のタイミングであり多忙であったこともあり、IPI 社が At 社に対して 1 百万ドルの返済を合意していたことに関して記憶がない旨供述している。前記(2)オの経緯に照らせば、Xc 氏からの報告内容に目を通していれば、返金合意を前提とする取引であったことは理解できたはずであり、少なくとも会計上の疑義が生じ得る内容の取引であることも理解できたはずである。しかし、Xc 氏からの報告メールに対して Xb 氏は詳細には返信しておらず、ACCESS 社の代表取締役任に就任した前後であったため、取引が成立したという結果を確認するのみで、Xc 氏による報告内容を精査していなかったとしても直ちに不自然とまではいえない。

(4) 必要となる会計処理の訂正の概要

ア OcNOS ライセンス契約に係る会計処理

前記(3)のとおり、OcNOS ライセンス契約が成立した 2017 年 12 月 28 日の時点で、IPI 社と At 社との間で既に対価 1 百万ドルは全額返金されることが合意されていたことを踏まえると、当時 IPI 社で適用されていた収益認識に係る会計基準 Accounting Standards Codification (以下「ASC」という。) 605-10 において定められていた収益認識のための要

件²³の一つである「回収可能性が合理的に保証されている」を満たしていたとは言えず、この契約に係る収益を認識することはできない。そのため、At 社から IPI 社への 1 百万ドルの送金は、債権に対する資金回収ではなく、一時的な資金移動でしかないので、IPI 社としては仮受金若しくは仮払金のマイナスとして処理する必要がある。

イ Strategic Alliance Agreement に係る会計処理

前記(3)のとおり、IPI 社から At 社への 1 百万ドルの送金は OcNOS ライセンス契約に係る対価の返金を目的としており、Strategic Alliance Agreement はその返金合意を監査人に悟られないよう偽装したに過ぎない。そのため、IPI 社から At 社への 1 百万ドルの送金も、一時的な資金移動でしかないので、IPI 社としては仮払金若しくは仮受金のマイナスとして処理する必要がある。

ウ 現状の会計処理とあるべき会計処理

現状の会計処理とあるべき会計処理（源泉税の影響は捨象して抽象化している。）は以下のとおりである。

（単位：千ドル）

	現状の会計処理	あるべき会計処理
2017/12/28	(借)売掛金 XXX / (貸)売上 XXX	仕訳なし
2018/8/31 (At 社からの入金時 (1 回目))	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX	(借)現預金 XXX / (貸)仮受金 XXX
2018/12/21 (At 社への支払時 (1 回目))	(借)販管費 XXX / (貸)現預金 XXX	(借)仮受金 XXX / (借)仮払金 XXX / (貸)現預金 XXX
2019/1/25 (At 社からの入金時 (2 回目))	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX	(借)現預金 XXX / (貸)仮払金 XXX (貸)仮受金 XXX
2019/2/28 (At 社への支払時 (2 回目))	(借)販管費 XXX / (貸)現預金 XXX	(借)仮受金 XXX / (借)仮払金 XXX / (貸)現預金 XXX
2019/3/22 (At 社への支払時 (3 回目))	(借)販管費 XXX / (貸)現預金 XXX	(借)仮払金 XXX / (貸)現預金 XXX
2019/3/28 (At 社からの入金時 (3 回目))	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX	(借)現預金 XXX / (貸)仮払金 XXX

²³ 2017 年 12 月当時、米国の非公開企業において適用されていた収益認識に係る会計基準 ASC 605 では、企業が収益を認識するためには、(1) persuasive evidence of an arrangement exists、(2) delivery has occurred、(3) the selling price is fixed and determinable、(4) collectability is reasonably assured. の 4 つの要件を満たすことが求められていた。

4. 本件バーター取引

(1) 事案の概要

IPI 社は、2018 年 12 月 27 日付けで、Ad 社との間で、IPI 社が OcNOS のソースコードに係るライセンスを 6 百万ドルで Ad 社に付与する「OcNOS SOURCE CODE SOFTWARE LICENSE AGREEMENT FOR SYSTEM INTEGRATORS」（以下「**本件 LA 契約**」という。）を締結するとともに、同日付けで、IPI 社が Ad 社に合計 8.7 百万ドルで主に OcNOS の開発業務等を委託する「STATEMENT OF WORK Ad Co. – IP Infusion Strategic Alliance – SOW for Ad Co. Services」（以下「**本件 SOW 契約**」という。）を締結した。

本件 LA 契約では、対象となる OcNOS のソースコードのバージョンが不明であるなど権利関係の詳細が定められておらず、他方、本件 SOW 契約は、他の業務委託案件における人月あたり単価と比較すると著しく高額な単価となる水準の業務委託料が設定されており、また、同契約の開始月である 2019 年 1 月の解約でも IPI 社は 6.4 百万ドルを支払わなければならないという解約手数料が定められていた上、IPI 社の支払債務につき銀行による保証が付され、Ad 社が必ず 6 百万ドルを回収できるようにされていた。

IPI 社は、本件 LA 契約に基づき 2018 年 12 月期に 6 百万ドルの売上を計上するとともに、本件 SOW 契約に基づき 2019 年 12 月期及び 2020 年 12 月期に Ad 社に対して合計 8.7 百万ドルを支払い、原価勘定を経てソフトウェアへ計上している。

(2) 事実関係

ア Ad 社に対する売上取引の検討開始の経緯

ACCESS 社では、2018 年 7 月 31 日に開催された取締役会において、ネットワークソフトウェア事業に係る 2019 年 1 月期通期予算の達成の可能性が懸念されていた状況の下で、IPI 社の事業パートナーや重要顧客についての取引の状況や見通しが報告されていた。その中では、Ad 社について、拡販パートナーとして活用する旨が報告されていた。

同年 8 月、Xc 氏は、Xd 氏に対して「今回の一番の目的はとにかく Ad 社から今年に売上としてあげられるような形で受注をもらうことなので、そのためのバーターとして彼らにとって何が一番嬉しいか、という話になる」などと伝え、同年中に売上を計上する観点から、Ad 社と何らかの取引を行うことを検討し始めた。同氏は、Xd 氏との初期的な議論を経て、大要、①Ad 社は IPI 社から 5 百万ドルで OcNOS のソースコードに係るライセンスを取得し、②IPI 社は Ad 社から紹介を受けた案件における OcNOS の売上 5%相当分を 5 年間 Ad 社に支払う（当該支払が 5 百万ドルに至らない場合には未達額を IPI 社が Ad 社に支払う）という提案等を検討していた²⁴。

²⁴ なお、Xc 氏は、2018 年 9 月、かつての IPI インド社の従業員が独立し創業した企業に対しても、IPI 社の保有するソフトウェアのライセンスを付与することで 2018 年 12 月期に売上を計上する取引を実施することを検討していたが、当該取引は実施されなかった。

イ Ad 社との初期交渉

(ア) IPI 社による当初の提案

Xc 氏は、2018 年 8 月 22 日、Ad 社に提案書を送付した（以下「**IPI 社 8 月 22 日提案**」という。）。その際、Xc 氏は、IPI 社として 2018 年の売上を最大化する短期的なニーズがあること及び Ad 社にとっては基本的にリスクがなく良いリターンがある旨を伝えた。IPI 社 8 月 22 日提案では、①Ad 社は IPI 社から 5 百万ドルでソースコードに係るライセンスを取得し、②IPI 社は Ad 社に OcNOS 又は VirNOS ライセンスの売上の 10%を 5 百万ドルに達するまで支払い、また、Ad 社が IPI 社の製品を再販した場合には、IPI 社はその OcNOS 又は VirNOS ライセンスの売上の 10%を支払う（これらの支払額が 3 年間で 5 百万ドルに達しなかった場合には IPI 社は Ad 社に対して未達額を「marketing fund」として支払う）こととされていた。このように、IPI 社は、Ad 社に対して OcNOS 等の売上の一定割合をレベニューシェアとして支払うことで、Ad 社が支払うライセンス対価の 5 百万ドル全額を同社が一定期間内に回収できるスキームを提案していた。

(イ) Ad 社による提案

Ad 社の Xx 氏は、2018 年 8 月 30 日、IPI 社 8 月 22 日提案を踏まえて、Xc 氏に提案書を送付した（以下「**Ad 社 8 月 30 日提案**」という。）。同提案では、①Ad 社は IPI 社から 1 百万ドルで OcNOS 等のソースコードに係るライセンスを取得するとともに、②Ad 社が 2018 年 10 月から 2021 年 12 月までの 39 か月にわたって IPI 社のためのフルタイム従業員の人的リソースを合計 3.9 百万ドル相当分確保し、③IPI 社は OcNOS 等について 2019 年 1 月から 2021 年 12 月にわたりレベニューシェア²⁵を通じて合計 5 百万ドルを Ad 社に支払う（レベニューシェアが 5 百万ドルに達しない場合には IPI 社は Ad 社に対して未達額を支払う）こととされていた。

Xc 氏は、Ad 社 8 月 30 日提案では、前記のとおり IPI 社のライセンス売上計上額が IPI 社 8 月 22 日提案の 5 百万ドルから 1 百万ドルに減額されていたことを踏まえ、同年 9 月 1 日、Xx 氏に対して、同年に少なくとも 3 百万ドルのライセンス売上を計上する必要があると説明した上で、IPI 社が当該売上を計上できるその他の提案をしてくれないかなどと要請し再考を求めた。

Xx 氏は、Xc 氏の当該要請を踏まえ、同月 5 日にライセンスの対価を 1.5 百万ドルとする提案書を Xc 氏に送付するとともに（以下「**Ad 社 9 月 5 日提案**」という。）、同月 10 日に両氏間で協議を行い、更に、同月 11 日、Xc 氏に対し、ライセンスの対価を 3 百万ドルと修正し、かつ、レベニューシェアに加えて IPI 社による毎月の固定額の支払を追加した提案書を送付した（以下「**Ad 社 9 月 11 日提案**」という。）。

²⁵ レベニューシェアの割合は IPI 社による毎年の売上予想数値に基づき毎年変動するものとされていた。

(ウ) IPI 社・Ad 社による各提案の概要

前記(ア)及び(イ)のやり取りを通じた IPI 社と Ad 社との間の取引内容及び金額の主な変遷は、下表のとおりであり、Ad 社の負担額と IPI 社の負担額を比較しながら交渉が行われ、当該負担額がおおむね見合うか IPI 社の負担額が Ad 社より大きくなるように金額が設定されていた。また、当該調整の過程でライセンス付与に対する Ad 社の現金支払額は 5 百万ドルから 1 百万ドルの間で複数回大きく変遷し、Ad 社の人的リソース確保の負担額との合計でも 4.9 百万ドルから 6.9 百万ドルと変遷しているものの、本調査において、付与対象のライセンスの内容について詳細が議論されている形跡は確認できなかった。

(単位：百万ドル)

負担者	負担項目	IPI 社 8 月 22 日提案	Ad 社 8 月 30 日提案	Ad 社 9 月 5 日提案	Ad 社 9 月 11 日提案
Ad 社	ライセンスの現金対価	5	1	1.5	3
	人的リソース確保の負担額(注 1)	N/A	3.9	3.9	3.9
	合計額	5	4.9	5.4	6.9
IPI 社	レベニューシェア (最低保証(注 2))	5	5	5.6	5.25
	固定額支払	N/A	N/A	N/A	1.95
	合計額	5(注 3)	5(注 4)	5.6(注 4)	7.20(注 4)

(注 1) 各 Ad 社提案における人的リソース確保の負担額は、いずれも、2018 年 10 月から同年 12 月が 0.3 百万ドル、その後の 2019 年から 2021 年は各年 1.2 百万ドルとされていた。

(注 2) Ad 社のいずれの提案においても、レベニューシェアが想定額に達しない場合には IPI 社が未達額を支払うこととされていた。

(注 3) 加えて、IPI 社 8 月 22 日提案において、IPI 社は、Ad 社のエンジニアリングに関する人材について、IPI 社にとってのスキルセット要件を満たす限りにおいて追加で 15 名から 20 名活用することを約束する旨提案されていた。

(注 4) Ad 社による各提案中のレベニューシェア及び固定額支払に係る時期ごとの支払額は、下表のとおりとされていた。

(単位：百万ドル)

時期	Ad 社 8 月 30 日提案	Ad 社 9 月 5 日提案	Ad 社 9 月 11 日提案	
	レベニューシェア	レベニューシェア	レベニューシェア	固定額支払
2018 年 10 月から同年 12 月	—	—	0.35	0.15
2019 年 1 月から同年 12 月	1.5	1.5	1.65	0.6
2020 年 1 月から同年 12 月	2.04	2.07	1.81	0.6
2021 年 1 月から同年 12 月	1.46	2.04	1.44	0.6
合計額	5	5.6	5.25	1.95

上表中の各 Ad 社提案における Ad 社による「人的リソース確保」については、20 名のフルタイム従業員を 3 年 3 か月にわたって確保することとされていた。

また、上表の各 Ad 社提案のいずれについても、Ad 社提案に係る IPI 社と Ad 社の間の

取引が終了した場合には、IPI 社が Ad 社に対して、①契約終了の効力発生日までの全ての報酬²⁶及び費用並びに②解約手数料（Termination charges）等を支払うものとされていた。なお、各 Ad 社提案における解約手数料は下表のとおりである。

（単位：百万ドル）

	取引終了時	Ad 社 8 月 30 日提案	Ad 社 9 月 5 日提案	Ad 社 9 月 11 日提案
解約手数料	2018 年 10 月から同年 12 月	1.15	1.80	3.30
	2019 年 1 月から同年 12 月	1.06	1.67	3.05
	2020 年 1 月から同年 12 月	0.71	1.11	2.03
	2021 年 1 月から同年 12 月	0.35	0.56	1.02

ウ Ad 社との交渉（本件バーター取引）

（ア）IPI 社による再提案

Xc 氏は、2018 年 10 月 27 日、前記イのレベニューシェアに代えて、本件バーター取引の提案を行った（以下「IPI 社 10 月 27 日提案」という。）。同提案では、①Ad 社は IPI 社から 6 百万ドルで OcNOS のソースコードに係るライセンスを取得し²⁷、②IPI 社は 3 年にわたってソフトウェア開発等に係る業務を Ad 社に委託してその費用合計 11.3 百万ドルを支払うこととされていた。11.3 百万ドルは、Au 社から IPI 社が受注する予定であった開発委託業務の再委託（平均おおむね 1 か月あたり 20 名、2 年間で合計 1.4 百万ドル）及び新規の開発業務の委託（平均おおむね 1 か月あたり 20 名、3 年間で合計 9.9 百万ドル）の合計金額であった。

（イ）Ad 社による再提案

IPI 社 10 月 27 日提案に対して、Ad 社は、2018 年 10 月 31 日、再提案を行った（以下「Ad 社 10 月 31 日提案」という。）。同提案では、①Ad 社が IPI 社から 5 百万ドルでライセンスを取得し、②IPI 社は開発業務を Ad 社に委託し 6.75 百万ドル²⁸を支払うこととされていた。当該 6.75 百万ドルの開発業務委託に関し、2019 年及び 2020 年にそれぞれ 1 か月あたりフルタイム従業員 20 名又は 10 名を使用することが予定されており、6.75 百万ドルの支払スケジュールは下表のとおりとなっていた。

²⁶ 各 Ad 社提案において「SOW に定められた全ての報酬」という限定が付されているが、当該各 Ad 社提案時点において、IPI 社が費用を負担する形での本件 SOW 契約について議論されていた形跡は確認されておらず、当該限定の趣旨は不明である。

²⁷ Ad 社は、当該ソースコードを利用して Ad 社の製品を開発して販売することができ、当該販売によって得られたレベニューの 50%は IPI 社に支払うこととされている。

²⁸ 既に IPI 社が Ad 社に委託している開発業務の対価 1.63 百万ドル及び IPI 社が今後 Au 社からの受注案件を再委託することの対価 1.54 百万ドルと合わせて、9.92 百万ドルの支払を Ad 社が受けることができるものとして提案されていた。

(単位：百万ドル)

	2019 年				2020 年
プロジェクト スタート時	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期	各四半期 (同額)
3	1.25	1.27	0.33	0.3	0.15 (合計 0.6)

Ad 社 10 月 31 日提案においても、前記イにおける Ad 社の各提案同様に、Ad 社提案に係る IPI 社と Ad 社の間の取引が終了した場合には、IPI 社が Ad 社に対して、①取引終了の効力発生日までの全ての報酬 (IPI 社と Ad 社の開発業務委託契約に定められたもの) 及び費用並びに②解約手数料等を支払うものとされていた (ただし、解約手数料の金額は記載されていない)。

(ウ) IPI 社による再々提案

Xc 氏は、2018 年 11 月 3 日、ライセンス売上額を 6 百万ドルとして再度 Ad 社と交渉したい旨を Xd 氏に相談した。同氏は、その申出に賛同の意を示した上で、「何が何でも今の数字を下方修正とすることはできず、『ACCESS group の生死を左右する deal として必ずとってこい』となっておりますのでよろしくおねがいます」などと返信した²⁹。

そして、Xc 氏は、同月 6 日頃に Ad 社と議論をした上で、同月 7 日、アップデートした提案書を送付した³⁰。同提案は、基本的に IPI 社 10 月 27 日提案と IPI 社及び Ad 社のそれぞれの負担の合計額は同じでありつつ、IPI 社による開発委託業務の期間を従来の 3 年間から 2 年間に短縮したものであった。その後、Xc 氏は、同月 9 日、当該期間短縮に伴い金額を調整する必要があるとし、新規の開発業務委託の合計金額を、2018 年 11 月 7 日提案の 9.9 百万ドルから 8.7 百万ドルとすることを Xx 氏に要請し、同氏はこれを了承した (以下、IPI 社の 2018 年 11 月 7 日提案及び同月 9 日の変更を含み、「IPI 社 11 月 9 日提案」という)。

(エ) IPI 社・Ad 社による各提案の概要

前記(ア)から(ウ)までのやり取りを通じた IPI 社と Ad 社との間の取引に係る各提案の内容及び金額の主な変遷は、下表のとおりであり、前記イと同様に、Ad 社の負担額と IPI 社

²⁹ 2018 年 10 月 31 日開催の取締役会においては、2018 年 12 月期通期売上見通し 1,947 百万円のうち、830 百万円が計上済とされる一方で、「確度高」の案件が 351 百万及び「確度中」の案件が 768 百万円とされている点について懸念が示され、前記 2.(5)エのとおり、監査役から「ライセンス売りの 6 億円が消えた場合には、連結ベースの利益もゼロからマイナスになる可能性があるのではないか」との質問がなされた。これに対し、Xd 氏は、前記 2.(5)エのとおり、「OcNOS の事業パートナー売上として、Ad 社、An 社 (各 3 百万ドル) に注力しており、すでに口頭ではやりたい旨言われており、ご破算となることはほばない」旨回答していた。なお、Xc 氏は、2018 年 10 月 27 日、①「An 社」が OcNOS のソースコードのライセンスの対価として支払う一方で、②IPI 社が「An 社」のリソースを 3 年間使用することを約束することを「An 社」に提案していた。

³⁰ Xc 氏は、2018 年 11 月 6 日、Ad 社 10 月 31 日提案のライセンス付与対価の金額 5 百万ドルについて 6 百万ドルで Ad 社に「プッシュバック」したこととともに、本件 LA 契約と本件 SOW 契約等を「シンプルに分ける」ことを提案しようとしていることを Xd 氏に報告した。その際に、Xc 氏は当該提案に関して「(両者の関係性をできるだけ疎にするため。)」と付記した。

の負担額を比較しながら交渉が行われ、特に、本件 SOW 契約に対応する下表中の「OcNOS 開発委託の SOW」に係る IPI 社の負担額が Ad 社の負担額より大きくなるように設定されていた。また、当該交渉過程で、本件 LA 契約に基づき Ad 社に付与されるライセンスの内容、その取得の目的・メリット、対応するハードウェアの種類等の詳細が議論されている形跡は見当たらず、また、本件 SOW 契約に基づき IPI 社が支払う金額の変遷の妥当性が議論されている形跡も見当たらない。

(単位：百万ドル)

負担者	負担項目	IPI 社 10 月 27 日 提案	Ad 社 10 月 31 日 提案	IPI 社 11 月 9 日提 案
Ad 社	ライセンス購入額	6	5	6
IPI 社	既存案件の SOW	N/A	1.63	N/A
	Au 社案件の SOW	1.4	1.54	1.4
	OcNOS 開発委託の SOW	9.9	6.75	8.7
	合計額	11.3	9.92	10.1

前記イ(ウ)のとおり、Ad 社 8 月 30 日提案、Ad 社 9 月 5 日提案及び Ad 社 9 月 11 日提案では 20 名のフルタイム従業員を 3 年 3 か月にわたって確保することとされていたところ、Ad 社が 2018 年 11 月 12 日に送付した本件 SOW 契約のドラフト (8.7 百万ドル) においても本件 SOW 契約の契約期間にわたって 20 名のフルタイム従業員を確保することが明記されていた。

2018 年 11 月 17 日に Xc 氏が Ad 社に送付した本件 SOW 契約のドラフトでは、Xc 氏名義の履歴機能で、20 名のフルタイム従業員を確保する旨の記述が削除されていた。しかし、2019 年 1 月 9 日、Xc 氏は、IPI インド社の Managing Director であった Xy 氏からの本件 SOW 契約に関する問い合わせに対して、本件 SOW 契約の下では基本的に向こう 2 年間に於いて 20 名の人的リソースを使えることを Ad 社と合意した旨述べた。

エ 親会社保証及び銀行保証について

(ア) Ad 社からの要請

2018 年 11 月頃、IPI 社は、Ad 社から、IPI 社が本件 SOW 契約に基づく代金支払債務を履行しなかった場合を念頭に、①親会社が IPI 社の代わりに代金支払債務を履行すること (以下「親会社保証」という。)、及び、②銀行が代わりに当該債務を支払う旨の保証を提供すること (以下「銀行保証」という。) の要請を受けた³¹。

これに対して、Xc 氏は、同年 11 月 27 日、銀行保証については (本件 LA 契約及び本件 SOW 契約における) 取引のストラクチャーの目的を失わせるものであると主張し、親会社保証についても問題を生じさせる可能性があるものであり IPI 社が開示した ACCESS 社の

³¹ なお、少なくとも銀行保証については、2018 年 9 月 26 日に Ad 社から要請されていたことがうかがわれるが、Xc 氏は、同月 27 日、銀行保証を取得することは 3 百万ドルの売上を計上することを妨げるなどと Ad 社にメールを送信している。なお、前記イのとおり、Ad 社 9 月 11 日提案におけるライセンスの対価は 3 百万ドルであった。

財務情報で十分であると主張して、非常に驚いており落胆している旨を Xx 氏に伝えた。しかし、同日、Xx 氏は Xc 氏に対して、親会社保証及び銀行保証のいずれも必要であることを前提とした返答をした。

(イ) IPI 社における検討

これを受けて、Xc 氏は、2018 年 11 月 28 日、Xe 氏に対して、親会社保証は受入れ可能としつつ、銀行保証について、本件 LA 契約と本件 SOW 契約とは完全に別個であって本件 SOW 契約の金額も非常に大きいため当該ディールのための銀行保証を得る必要がある旨を監査人に説明できるはずであるとの Ad 社の見解には同意できないなどと指摘した。Xe 氏も、監査人が本件 LA 契約及び本件 SOW 契約が密接に関連していることを認識し得るなどとして、銀行保証には反対した。

その後の経緯は必ずしも明らかではないが、Xc 氏は、同年 12 月 26 日、親会社保証及び銀行保証等について Ad 社と議論し、その内容を基に Xe 氏と協議した。当該協議において、Xe 氏は、複数の選択肢を挙げつつ、同月中に本件 LA 契約の締結を完了し、3 百万ドルの銀行保証を提供し、2019 年 1 月に更に 3 百万ドルの銀行保証を提供することが理想的なシナリオであると指摘した。Xe 氏が、二つの銀行保証の合計額が本件 LA 契約に基づく IPI 社の収益認識額と同一であることから監査人が懸念を抱く可能性があるなどと説明したところ、Xc 氏は、本件 LA 契約の対価を 6 百万ドルとしつつ、本件 LA 契約に基づく売上額と銀行保証の総額とが厳密に一致しないように銀行保証については 3 百万ドルと 2.5 百万ドルで Ad 社と合意したいなどと Xe 氏に述べた。

(ウ) 銀行保証の提供

Xc 氏は、2018 年 12 月 26 日、Ad 社に対して、同社によるライセンス対価の支払及び銀行保証の提供について、二回に分けることを提案した。すなわち、IPI 社がまず 3 百万ドルの銀行保証を提供し、これに対して Ad 社が第一回目の支払を行った後、IPI 社が更に一定額の銀行保証を提供し、Ad 社がライセンス対価の残額を支払うという内容の提案である。同提案の際に、Xc 氏は、監査人にとって疑わしい可能性があるため、Ad 社の支払額と同額の銀行保証を提供することはしたくない旨を説明している。

最終的に Xc 氏は、Xx 氏との間で、同月 27 日、IPI 社が 3 百万ドルの銀行保証を提供した後に Ad 社が 3.5 百万ドルを支払い、また、IPI 社が 2.5 百万ドルの銀行保証を提供した後に Ad 社が残額 2.5 百万ドルを支払うことで認識を共通にした。そして、同日、Xe 氏は、3 百万ドルの銀行保証（以下「**銀行保証①**」という。）の文書を Ad 社に送付した。

なお、2019 年 4 月 5 日、Xe 氏は、2 度目の銀行保証（以下「**銀行保証②**」という。）の文書を送付したが、その前に IPI 社は本件 SOW 契約に基づき 1.875 百万ドルの支払を行っていたこともあり、その金額は前記 2.5 百万ドルではなく 1.5 百万ドルであった。

(エ) 親会社保証の提供

親会社保証について、本件 SOW 契約の中で、IPI 社が支払期限到来後 30 日の間に支払を行わなかった場合、ACCESS 社が本件 SOW 契約に定める金額の支払を保証する旨の条項が設けられ、ACCESS 社の Xd 氏が署名した。

ACCESS 社は、その社内規程上、連結子会社及び重要な関連会社に対する 1 件あたり 1 億円超の債務保証については、経営会議での審議及び取締役会での決議を要求しているものの、Xd 氏はかかる社内承認プロセスを履践することはなかった。

オ 本件 LA 契約及び本件 SOW 契約の締結

IPI 社は、前記アからエまでの交渉を経て、Ad 社との間で本件 LA 契約及び本件 SOW 契約の概要についておおむね合意に至り、最終的に、2018 年 12 月 27 日付けで本件 LA 契約及び本件 SOW 契約³²を締結した³³。各契約の概要は、下表のとおりである。

契約	本件 LA 契約	本件 SOW 契約
締結日付	2018 年 12 月 27 日付け (ただし、2019 年 1 月 17 日に再署名)	2018 年 12 月 27 日付け (ただし、2019 年 1 月 17 日に再署名)
取引内容	IPI 社が OcNOS のソースコードのライセンスを Ad 社に付与	IPI 社が OcNOS の開発業務等を Ad 社に委託
金額	6 百万ドル (2018 年)	7.5 百万ドル (2019 年) 1.2 百万ドル (2020 年)
支払者	Ad 社	IPI 社
親会社保証	—	あり (IPI 社の代金支払債務不履行の場合には ACCESS 社が支払う)
銀行保証	—	あり

(ア) 本件 LA 契約について

本件 LA 契約に定められた条件等の概要は、下表のとおりである。

契約名	OcNOS SOURCE CODE SOFTWARE LICENSE AGREEMENT FOR SYSTEM INTEGRATORS
ライセンスの対象	OcNOS version X.x (以下「本件ソースコード」という。)
ライセンスの性質	非排他的 (non-exclusive)・譲渡不可 (non-transferable)
主なライセンスの内容	Ad 社は、Licensed Modules の開発のために、Authorized Location のみににおいて、本件ソースコードを使用し、複製し、修正し、及び、本件ソースコードの派生製品を作成できる。Ad 社は、Hardware Products に組み込まれたものとしてのみ、当該 Hardware Products の使用のための目的でのみ、オブジェクト・コード形式であれば Licensed Modules をエンドユーザー (地理的範囲を問わない。)に複製し配布できる。
ハードウェア製品	TBD (To be determined の省略形であると思われる。)

³² なお、本件 SOW 契約は、IPI 社と Ad 社との間の 2007 年 4 月 1 日付け「MASTER SERVICES AGREEMENT」に基づくものとされている。

³³ なお、本件 LA 契約及び本件 SOW 契約について、2019 年 1 月 17 日、Ad 社内の手続の関係で Xx 氏ではなく Xz 氏を署名者としたく IPI 社も再度署名して欲しいと Ad 社から要請があり、Xe 氏が 2018 年 12 月 27 日付けで本件 LA 契約及び本件 SOW 契約のいずれについても署名している。

地理的範囲	Authorized Location において本件ソースコードを保管・利用できる。 なお、Authorized Location は本件 LA 契約上指定されていない。
契約期間	約 3 年間（2018 年 12 月 27 日から 2021 年 12 月 31 日）
レベニューシェア	Ad 社は、Licensed Modules の image を組み込んだ Hardware Products が販売された場合、一つの blade、board 又は card ごとに、売上の 50%を IPI 社に支払う。

(イ) 本件 SOW 契約について

本件 SOW 契約に定められた条件等の概要は、下表のとおりである。

契約名	STATEMENT OF WORK Ad Co. – IP Infusion Strategic Alliance – SOW for Ad Co. Services																												
期間	2019 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日																												
ターゲットプロジェクト	① OCNOS-DC Product Line ② OCNOS-SP Product Line ③ VERNOS Product Line ※①から③のいずれについても、それぞれ複数の要求事項が定められ各要求事項に ID が付されている。																												
プロジェクトスケジュール	あくまでも予定であるとしつつ、本件 SOW 契約は、2 年の契約期間を 1 か月ごとのサイクルに区切り（Milestone 1 から Milestone 24 (M1 から M24)）、それぞれのサイクルの月末を Delivery Date と定める。																												
プロジェクトコントロール	IPI 社に週次でステータスレポートが提供される。 IPI 社と Ad 社とが週次でミーティングを実施する。																												
承認基準	全ての Ad 社の成果物は、それぞれのサイクルの完了基準を遵守する必要があるが、本件 SOW 契約記載の一定の成果物については、本件 SOW 契約記載の承認基準等が適用される。																												
支払スケジュール	前記プロジェクトスケジュールの区切り（M1 から M24）ごとに、2019 年は 1 か月あたり 625,000 ドル、2020 年は 1 か月あたり 100,000 ドルを各サイクルの末日に支払う。 プロジェクトスケジュールは予定であり、IPI 社の優先事項によって変わり得るものの、支払スケジュールについては、変更されない。																												
解約手数料等	本件 SOW 契約が違反により又は都合により終了した場合、IPI 社は Ad 社に対して、①契約終了の効力発生までの全ての報酬（本件 SOW 契約に定められたもの）及び費用並びに②当事者で合意された解約手数料等を支払う。 解約手数料は下表のとおりである。 （単位：ドル） <table border="1"> <thead> <tr> <th>終了日</th><th>解約手数料</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>2019 年 1 月</td><td>6,400,000</td></tr> <tr><td>2019 年 2 月</td><td>5,875,000</td></tr> <tr><td>2019 年 3 月</td><td>5,350,000</td></tr> <tr><td>2019 年 4 月</td><td>4,825,000</td></tr> <tr><td>2019 年 5 月</td><td>4,300,000</td></tr> <tr><td>2019 年 6 月</td><td>3,775,000</td></tr> <tr><td>2019 年 7 月</td><td>3,250,000</td></tr> <tr><td>2019 年 8 月</td><td>2,725,000</td></tr> <tr><td>2019 年 9 月</td><td>2,200,000</td></tr> <tr><td>2019 年 10 月</td><td>1,675,000</td></tr> <tr><td>2019 年 11 月</td><td>1,150,000</td></tr> <tr><td>2019 年 12 月</td><td>625,000</td></tr> <tr><td>2020 年 1 月から 12 月</td><td>100,000</td></tr> </tbody> </table>	終了日	解約手数料	2019 年 1 月	6,400,000	2019 年 2 月	5,875,000	2019 年 3 月	5,350,000	2019 年 4 月	4,825,000	2019 年 5 月	4,300,000	2019 年 6 月	3,775,000	2019 年 7 月	3,250,000	2019 年 8 月	2,725,000	2019 年 9 月	2,200,000	2019 年 10 月	1,675,000	2019 年 11 月	1,150,000	2019 年 12 月	625,000	2020 年 1 月から 12 月	100,000
終了日	解約手数料																												
2019 年 1 月	6,400,000																												
2019 年 2 月	5,875,000																												
2019 年 3 月	5,350,000																												
2019 年 4 月	4,825,000																												
2019 年 5 月	4,300,000																												
2019 年 6 月	3,775,000																												
2019 年 7 月	3,250,000																												
2019 年 8 月	2,725,000																												
2019 年 9 月	2,200,000																												
2019 年 10 月	1,675,000																												
2019 年 11 月	1,150,000																												
2019 年 12 月	625,000																												
2020 年 1 月から 12 月	100,000																												

なお、Ad 社が 2018 年 11 月 12 日に IPI 社に送付した本件 SOW 契約のドラフトにおいて、**前記イ及びウ**で言及した各 Ad 社提案同様に、本件 SOW 契約が終了した場合には IPI 社が解約手数料等を支払う旨の条件が記載されていた。その後、Ad 社が 2018 年 11 月 21 日に IPI 社に送付した本件 SOW 契約のドラフトでは具体的な解約手数料の金額等が追記された。当該金額等の内容は、同年 12 月 27 日に締結された本件 SOW 契約における記載内容と同じである。

カ 本件ソースコードの出荷

(ア) 出荷に向けた対応

本件 LA 契約において、IPI 社は、本件 LA 契約の別添 A に掲載されたコンピューター・ソフトウェアのライセンスを付与するとされているところ、**前記オ(ア)**のとおり、当該別添 A には、「OcNOS version X.x」とのみ記載されており、本件 LA 契約に基づき出荷すべき OcNOS のソースコードのバージョンは、本件 LA 契約上不明である。

2018 年 12 月 27 日、Xe 氏から OcNOS のソースコードの出荷について指示を受けた Release Engineer の Xv 氏は、Xe 氏に対して、①本件 SOW 契約に従うと IPI 社は OcNOS DC 及び OcNOS SP の双方を出荷する必要があるが正しいか、②OcNOS SP はリリースされておらず、現時点では OcNOS DC の 1.3.5 バージョンを出荷することでよいか確認を求めたところ、Xe 氏は、「Yes that would work..... (それで問題無いだろう。)」と回答したため、Xv 氏は、OcNOS DC の 1.3.5 バージョンのみを出荷した³⁴。

(イ) 出荷後の対応

そして、2018 年 12 月 28 日、Xv 氏は、OcNOS (DC の 1.3.5 バージョン) を出荷したと報告するとともに、Ad 社が必要とするプラットフォームに関する文書・パッチを追加で納品する必要があるとして、Ad 社の必要とするプラットフォームは何かを Xy 氏に確認し、Xy 氏が Xc 氏に確認を求めたところ、Xc 氏は、「Any platform is fine. Realistically they won't really use it as you know. (どのようなプラットフォームでもよい。現実的には彼らが実際にそれを使うことはないだろう。)」と回答した。

また、同日、当時の Senior Configuration Manager は、Xc 氏に対して、IPI 社として OcNOS を用いた製品の製作を Ad 社に許可するものではないと理解しており、なぜ Ad 社に OcNOS のソースコードを出荷する必要があるのかなどと質問した。Xc 氏は、「This is a strategic partner deal, and you don't need to worry too much about what we deliver and how they use it at this point. (これは戦略パートナー取引であり、IPI 社が何を出荷して Ad 社がそれをどう利用するかを現時点で心配し過ぎる必要はない)」などと返答した。

なお、その後、Ad 社が実際に本件 LA 契約に定められた Hardware Products を販売した実績はなく、したがって、IPI 社は Ad 社から本件 LA 契約に定められたレベニューシェアを

³⁴ なお、IPI インド社によれば、OcNOS SP が初めて開発されたのは 2019 年 5 月とのことである。

受けたこともない。

キ 本件 SOW 契約に基づく Ad 社による役務提供の状況

(ア) 役務の概要

前記オ(イ)のとおり、本件 SOW 契約は、2019 年 1 月から 2020 年 12 月までの 2 年間の契約期間を 1 か月ごとのサイクルに区切り、それぞれの 1 か月間は Milestone 1 から Milestone 24 (M1 から M24) と呼ばれていた。IPI 社は、Ad 社から、各 Milestone の満了前又は満了後に、「Activity Summary」と題するレポートを受領していた。

また、IPI 社は、Ad 社から、①OcNOS の機能強化等、②FMS (Fault Management System)³⁵及び③NetConf³⁶といった分野について役務の提供を受けていた。Xy 氏によれば、Ad 社はコンサルティング業務のみを提供するというわけではなく、ソフトウェア・プログラムの改修を実際に行うことで OcNOS に追加された機能の開発等を行っていたとのことである。

(イ) フルタイム従業員数に関する議論

前記ウのとおり、本件 SOW 契約（及び本件 LA 契約の）交渉過程においては、Ad 社が 20 名のフルタイム従業員（Ad 社 10 月 31 日提案では 2019 年・2020 年でそれぞれ 1 か月あたり 20 名・10 名）を確保することが予定されており、2019 年 1 月に Xc 氏が本件 SOW 契約について基本的に向こう 2 年間に於いて 1 か月あたり 20 名の人的リソースを使えることを Ad 社と合意したと述べていた。この点について、Xy 氏は、本件インタビューにおいて、固定のフルタイム従業員数を合意したわけではないとしながらも、当該フルタイム従業員数がガイドラインとして機能していた旨説明している。

2019 年 4 月 4 日に Xy 氏が IPI 社の Ya 氏に送信したメールでは、1 か月あたり 20 名を 2 年間利用できるとして合計 480 人月の枠があり、その利用分を計算している旨を記載するとともに、当該メールに Excel ファイル（以下「**本件管理ファイル①**」という。）を添付していた。

本件管理ファイル①においては、下表のとおり、本件 SOW 契約のプロジェクトごとに何人月のフルタイム従業員を使用したかをカウントし、想定 480 人月から何人月を各月で利用し、その時点で何人月の枠が残存しているかを計算していた（以下、当該表を「**本件管理表①**」という。）³⁷。

³⁵ FMS とは、ネットワーク装置から発生する障害イベント（アラーム）を収集・管理し、障害の検出、通知、分析を行うためのシステムをいう。

³⁶ NetConf とは、ネットワーク構成管理用のプロトコル（Network Configuration Protocol）であり、ネットワーク機器の設定や管理情報の取得を標準化された方法で実施するための仕組みをいう。

³⁷ なお、本件管理ファイル①は 2019 年 4 月 4 日のメールに添付されているため、少なくとも 2019 年 4 月以降の数値は予測値であると思われる。

(単位：人月)

契約(注 1)	プロジェクト	19 年 1 月	19 年 2 月	19 年 3 月	19 年 4 月	19 年 5 月	19 年 6 月	合計
OcNOS T&M Contracts	OcNOS T&M Activities	12.5	12	10	2.5	2.5	2.5	42
Strategic Partnership SOW	VxLan & Multi-Tenant DC:	—	—	4.5	20.5	20.5	20.5	103
	Documentation & Verification:	—	—	4.7	5	5	5	
	FMS	—	1.4	3	3	3	3	
	Tester @IPI Bangalore	—	—	0.8	1	1	1	
	Total (Strategic partnership SoW)	—	1.4	13	29.5	29.5	29.5	—
	Balance to Go(注 2)	—	478.6	465.6	436.1	406.6	377.1	—

(注 1) 「契約」列には、本件管理ファイル①の内容をそのまま転記している。

(注 2) 「Balance to go」の数字は、2019 年 2 月については 480 から、2019 年 3 月以降については前月の数字から、「Total (Strategic partnership SoW)」の数字を控除した数値が記載されるように、本件管理ファイル①に計算式が埋め込まれている。

また、本件 SOW 契約の満了が近づいた 2020 年 11 月 23 日に Xy 氏が IPI 社の Xf 氏に送信したメールにおいて、Xy 氏は、(本件管理表①でも用いられていた)「Balance To Go」(本件 SOW 契約に基づいて IPI 社が利用できる Ad 社のフルタイム従業員の想定合計数 480 人月(2 年間)より利用済枠を控除した人数である。)について、Ad 社とともに非常に丁寧に追跡、測定、調整されており、そのプロセスは非常に厳格である旨に言及するとともに、本件管理表①と同趣旨と思われる下表³⁸(以下「**本件管理表②**」という。)を含む Excel ファイルを送付した(以下「**本件管理ファイル②**」という。)

(単位：人月)

2019 年											
開始時	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
480	1	15	32	32	32	31	26	25.5	14	14	14

2020 年												残高
1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	
14	14	25	26	21.4	21	24.75	29.95	14.5	14.38	14	14	10.52

(注 1) 本件管理表②の 2020 年 11 月及び 12 月については、予測値である旨が明記されている。

(注 2) 本件管理表②の残高 10.52 のセルには、開始時の 480 から、2019 年 2 月から 2020 年 12 月までの合計人数を控除し算出される数値が記載されるような計算式が埋め込まれている。

(ウ) 本件 SOW に基づく支払額

前記(イ)の本件管理表①及び②のとおり、IPI 社は、本件管理ファイル①及び②を用いて本件 SOW 契約の下で利用した Ad 社のフルタイム従業員数を管理していた。本件管理表①では、本件 SOW 契約と異なる「OcNOS T&M Contracts」(以下「**本件 T&M SOW 契約**」と

³⁸ 2019 年 1 月は本件管理表②には記載されていない。

いう。) ³⁹の下で IPI 社が利用した Ad 社のフルタイム従業員数も管理していた。

本件 SOW 契約及び本件 T&M SOW 契約の下で IPI 社が利用していた Ad 社の各フルタイム従業員数及び各月の各支払額並びにこれらに基づく各一人月あたり単価は、それぞれ下表のとおりである。

契約	項目	19年1月	19年2月	19年3月	19年4月	19年5月	19年6月
本件 T&M SOW 契約	稼働量 (人月)	12.5	12	10	2.5	2.5	2.5
	金額 (ドル)	58,605	56,264	46,366	11,900	12,141	11,900
	1 人月あたり単価 (ドル)	4,688	4,689	4,637	4,760	4,856	4,760
本件 SOW 契約	稼働量 (人月)	記載なし	1.4	13	29.5	29.5	29.5
	金額 (ドル)	625,000	625,000	625,000	625,000	625,000	625,000
	1 人月あたり単価 (ドル)	—	446,429	48,077	21,186	21,186	21,186

(注) 1 人月あたり単価は小数点第一位を四捨五入して算出している。

ク 監査人への対応

(ア) 銀行保証に関する説明

2019 年 1 月 18 日、Xe 氏は、IPI 社の Ya 氏及び Yb 氏に対して、拘束預金 (restricted cash) ⁴⁰等について監査人から尋ねられたら Xe 氏に教えてほしいとした上で、本件 LA 契約と本件 SOW 契約をリンクすることは避けたいなどと言及するとともに、(銀行保証を提供した理由に関する監査人への説明として) Ad 社は顧客が同社のリソースを長期間にわたって使用している場合に銀行保証を要求する新しい方針を採用しているという説明があることを告げた。しかし、本調査において、Ad 社が IPI 社に銀行保証を要請しているコミュニケーションは確認されたものの、Ad 社が新しい方針を採用した旨を IPI 社に伝達しているコミュニケーションは見当たらなかった。その後、同月 31 日に拘束預金について KPMG US から尋ねられた Xe 氏は、前記エの経緯は説明せず、IPI 社が Ad 社とより多くの取引を行っているため Ad 社から要請された内容の一つである旨を KPMG US に説明した。

なお、Xd 氏は、同月 17 日、Xc 氏に対して、前記 2.(6)イのとおり 2019 年 2 月末に行われることとなった ACCESS 社による IPI 社への増資に関する、当時のコーポレート本部及び経営企画部への相談に際して、拘束預金 (restricted cash) についてその時点では伝えないようにと指示していた。

(イ) KPMG US の Ad 社宛確認状に関する対応

2019 年 1 月 31 日、Xe 氏は、KPMG US が Ad 社に確認状 (以下「本件確認状 (バーター取引)」という。)を送付する旨を Ad 社に伝えるとともに、Ad 社の便宜のためとして「what

³⁹ なお、当委員会は、本件 T&M SOW 契約の提供を受けることができず、その内容を確認することはできなかった。

⁴⁰ IPI 社は、2018 年 12 月 26 日に 3 百万ドル、2019 年 4 月 5 日に 1.5 百万ドルを、預金勘定から預金者による自由な出金が制限されている拘束預金勘定に振り替えている。

the appropriate response should be to help us during the audit process（監査プロセスにおいて IPI 社の助けになる適切な回答案）」を送付した。当該回答案では、プロフェッショナル・サービス等を含むその他のあらゆる契約であって本件 LA 契約に密接に関連する契約を尋ねる質問 4 番、及び、本件 SOW 契約と本件 LA 契約とが関連しているかを尋ねる質問 7 番のいずれについても、「No」と答えるよう示唆されている。

また、本件確認状（バーター取引）に関して、Xc 氏は、Ad 社から前記質問 4 番について懸念があるとの相談を受けたため、本件 LA 契約と関係のない Au 社との開発委託業務に関する SOW 等のその他の SOW が存在する旨回答すればよいと回答し、同年 2 月 6 日、その内容を Xe 氏に伝えた。同月 7 日、Ad 社は、本件確認状（バーター取引）への回答書面を Xe 氏に共有しているところ、当該回答書面の中で Ad 社は前記質問 4 番について、要旨、IPI 社と 2 件の SOW 契約（本件 SOW 契約の存在も明示されていると思われる。）を締結しているものの、いずれも本件 LA 契約からは独立している旨を回答した。

（ウ） 本件ソースコードの価格に関する説明

Xc 氏は、KPMG US から本件 LA 契約に基づくライセンス売上が 6 百万ドルであることの根拠について説明を求められたため、2019 年 2 月 28 日、KPMG US に対して、「全ての OcNOS のソースコードを含む言わば Enterprise license の様な広いスコープになって」いるなどとしながら、OcNOS の DC-MPLS（当時の価格■■■■百万ドル）及び SP-MPLS-Plus（当時の価格■■■■百万ドル）の合計金額（■■■■百万ドル）を踏まえ、結果的に 6 百万ドルで合意に達した旨を説明した。

ただし、前記オ(ア)のとおり、そもそもライセンスの対象は本件 LA 契約上 OcNOS の DC-MPLS 及び SP-MPLS-Plus と定められてはおらず、本件 LA 契約の交渉過程において Xc 氏の説明と整合するような議論がなされた形跡は見当たらなかった。

（3） 当委員会による評価

ア 総論

以上の事実関係を踏まえると、本件 LA 契約と本件 SOW 契約は、初期的検討において Xc 氏が述べたとおり、いわゆる「バーター」として締結されたものであることは明らかである。いわゆるバーター取引自体は、ビジネスの中で生じ得るものであり、必ずしも直接に会計上の問題を生じさせるものではない。しかし、通常の取引においては、原則として、利害の対立する独立当事者間での交渉の結果であることで取引の合理性及び価格の妥当性が担保されるが、バーター取引においては、一の取引が他の取引の見返りとして機能することになるため、各取引自体の合理性及び価格の妥当性の判断がルールになるおそれが高く、慎重に検討する必要がある。

イ 本件 LA 契約の合理性

(ア) 本件 LA 契約の規定内容

前記(2)オ(ア)のとおり、ライセンス付与対象のソースコードの詳細、ソースコードを保管し利用できる地理的な場所である「Authorized Location」及び Ad 社が自社製品を開発する際に本件ソースコードを組み込むことができる Hardware Products の詳細のいずれについても、本件 LA 契約上不明であり、また、これらの項目について IPI 社と Ad 社とが議論していた形跡は見当たらない。Hardware Products については、本件 LA 契約において今後決定予定である旨が記載されているのみであり、また、本件 LA 契約締結後に Hardware Products の詳細について合意もなされていない。

これらの詳細が未定のまま本件 LA 契約を締結することは、ライセンシーが自社製品の開発等に利用できる重要な機密情報であるソースコードに係るライセンスを付与する IPI 社側にとっても、6 百万ドルを支払う Ad 社側にとってもリスクが高いはずである。そうであるにもかかわらず、本件 LA 契約においていずれの項目も特定されておらず、さらに、本調査において、それらの詳細を詰める議論がされていた形跡すら見当たらなかったことは不自然と言わざるを得ない。

これらの点に関連し、Xc 氏は、本件インタビューにおいて、本件 LA 契約上はソースコードのバージョンが規定されていないが、当時の最新の OcNOS のソースコード一式を提供することを Ad 社との間で合意していた旨供述する。しかし、仮にそのような合意があったのであれば、本件 LA 契約上の「OcNOS version X.x」という記載のうち「X.x」部分を修正するはずであり、当該説明は俄に信用し難い。

また、Xc 氏は、本件インタビューにおいて、本件 LA 契約は、広範囲のスコープを設定し、特定のプラットフォームやプロジェクトに拘束されない柔軟性のある権利を与えるディールであるエンタープライズ・ディール（又はエンタープライズ・ライセンス）である旨供述する。しかし、本件 LA 契約が真実そのような取引を意図したのであれば、IPI 社としても Ad 社としても、本件 LA 契約上でエンタープライズ・ディールとする旨やその詳細を明示することが自然と思われるが、そのような定めは存在しない。そればかりか、本調査では、そのような内容の契約とすることについて両社間で議論がなされている形跡も、そのような契約とすることのリスクを IPI 社側で検討した形跡も見当たらなかった。これらを踏まえると、Xc 氏の当該供述は俄に信用し難い。

なお、仮にこれらの点を描き、本件 LA 契約がエンタープライズ・ディールであるという Xc 氏の供述が正しいとしても、そのことは、ライセンスの付与対象や Authorized Location、Hardware Products といった本件 LA 契約上重要な概念を空欄や未定のままにしておくことに必ずしもつながるものではない。

(イ) 本件ソースコードの価格の妥当性

Ad 社へのライセンス付与に係る本件ソースコードの価格について、前記(2)イ及びウの

とおり、IPI 社及び Ad 社の間で、本件ソースコードの現金対価としては 1 百万ドルから 6 百万ドルの範囲で大きく変遷し、また、Ad 社提案における Ad 社の人的リソース確保の負担額を併せ考慮した Ad 社の総負担額という意味においても 4.9 百万ドルから 6.9 百万ドルと変遷している。

本来であれば、本件ソースコードの価格は、そのバージョンや機能等の詳細や契約条件によって大きく影響を受けるはずであるが⁴¹、提案価格の変更に際してライセンス付与対象のソースコードの詳細や契約条件等が考慮されていた形跡は見当たらず、本件ソースコードの価格（Ad 社の負担額）は、専ら本件 SOW 契約の価格（IPI 社の負担額）との関係で検討されていた。

また、前記(2)クのとおり、事後的にはあるが、2019 年 2 月 28 日、Xc 氏は、監査人から本件ソースコードの価格の妥当性を問われた際に、OcNOS の DC-MPLS（当時の価格 〇〇百万ドル）及び SP-MPLS-Plus（当時の価格 〇〇百万ドル）の合計金額（ 〇〇百万ドル）を踏まえ、結果的に 6 百万ドルで合意に達した旨を説明した。Xc 氏は、本件インタビューにおいて、後記(ウ)のとおり実際には OcNOS DC しか出荷されておらず当該説明と整合しない可能性がある点について、本件ソースコードの価格の決定方法を説明したのではなく、価格の妥当性を問われたために参考として OcNOS DC 及び OcNOS SP の価格表を用いて説明したにすぎない旨を供述する。しかし、便宜的な説明であったということであったとしても、結局のところ、その時点においても本件ソースコードの価格の妥当性について合理的に説明ができていなかったということに他ならない。

これらの点に鑑みると、IPI 社と Ad 社との間での本件ソースコードの価格の決定に際して、本件ソースコード自体の価値に基づく価格の妥当性といった観点は考慮されていなかったことが強く疑われる。

(ウ) Ad 社による本件ソースコード取得の目的

本件ソースコードを Ad 社が取得する目的に関し、そもそも、本件 LA 契約について初めて提案が行われた 2018 年 8 月の時点で、Xc 氏は、前記(2)アのとおり「今回の一番の目的はとにかく Ad 社から今年に売上としてあげられるような形で受注をもらうことなので、そのためのバターとして彼らにとって何が一番嬉しいか、という話になる」と述べており、Ad 社が OcNOS にどのようなニーズがあるかという視点ではなく、Ad 社にバターとして何を提供すれば 2018 年 12 月期に売上を計上できるか、という視点で検討が行われていた。IPI 社と Ad 社との交渉過程においても、Ad 社にとって OcNOS のソースコードのライセンスを得ることのメリット、利用方法や範囲といった観点で議論が行われていた形跡は見当たらず、IPI 社がバターとして提供できる内容（初期的には最低保証付のレベニューシェア、その後は本件 SOW 契約による業務委託）との比較に始終していた。

⁴¹ 実際に、IPI 社が作成していた OcNOS の価格表には、様々なバージョン・種類の OcNOS について異なる価格が記載されている。

加えて、IPI 社は、本件ソースコードの出荷にあたり、**前記(2)カ(ア)**のとおり、Xv 氏は本件 SOW 契約の記載から Ad 社に出荷する OcNOS のバージョンを特定し、OcNOS DC 及び OcNOS SP の双方を出荷する必要があると認識したものの OcNOS SP はまだリリースされていないとして、Xe 氏に確認し OcNOS DC の 1.3.5 バージョンのみを出荷した。

この点について、Xc 氏は、本件インタビューにおいて、**前記(ア)**のとおり当時の最新の OcNOS のソースコード一式を提供することを Ad 社との間で合意していたと説明した上で、OcNOS DC を出荷したとしても Ad 社が自らの当該ソースコードに基づいて製品を開発することになる以上は、OcNOS SP として使用することもできるのであり、出荷対象が OcNOS DC であるのか OcNOS SP であるのかは重要な問題ではない旨を説明している。しかし、IPI インド社によれば、OcNOS DC を OcNOS SP として使用することはできないとのことである。

さらに、Xc 氏は、**前記(2)カ**のとおり、本件 LA 契約締結後の本件ソースコードの出荷に係る IPI 社内におけるコミュニケーションにおいて、Ad 社は本件ソースコードを使用しない旨に 2 度も言及している。実際、Ad 社が本件ソースコードを活用して Hardware Products を販売して収益を計上することはなく、レベニューシェアも発生しなかった。こうした点について、Xc 氏は、本件インタビューにおいて、①Ad 社が使用しない旨の発言についてあくまでも短期的に Ad 社が使用する予定ではない旨を述べたにすぎない旨、また、②Ad 社は本件ソースコードを同社の内部では使用していたと思われる旨説明している。しかし、①について、そもそも Xc 氏がメールに記載した文言の趣旨の説明としても無理がある上に、実際に Ad 社は Hardware Products を販売していないし、②についても、Ad 社が単に内部利用の目的で本件ソースコードに 6 百万ドルを支払ったと考えるには疑問が残る、当該供述は俄に信用し難い。

これらの点に鑑みると、Ad 社においてバーター取引の構成要素という以外に、本件ソースコード取得の目的を有しておらず、また、Ad 社において本件 LA 契約の締結にあたり本件ソースコードの具体的な活用計画も検討されていなかった疑いが強く残ると言わざるを得ない。

ウ 本件 SOW 契約の価格の合理性

(ア) 本件 SOW 契約に基づく Ad 社の役務提供の内容

前記(2)キ(ア)のとおり、Ad 社は本件 SOW 契約に基づき OcNOS の改善作業を実際に行っていることがうかがわれ、本件 SOW 契約が全く実態を伴わない取引とまではいえない。

しかし、**前記(2)イ及びウ**のとおり、本件 SOW 契約（及び本件 LA 契約）の交渉過程においても、IPI 社が向こう 2 年間で 1 か月あたり 20 名の Ad 社の人的リソースを使えることがおおむねの共通認識となっており、また、**前記(2)キ(イ)**のとおり、IPI 社が Ad 社のフルタイム従業員の利用状況を本件 SOW 契約の期間にわたって 2 年間で合計 480 人月を最大値として管理していたことを踏まえると、IPI 社と Ad 社とは、本件 SOW 契約に基づい

て1か月あたり20名・2年間で合計480人月のAd社のフルタイム従業員をIPI社が利用できるという共通認識を持っていたものと考えられる。

これを前提に、本件SOW契約と本件T&MSOW契約を比較して検討すると、前記(2)キ(ウ)のとおり、特に2019年1月及び2月では1人月あたり単価について100倍前後の差が開いており、2019年3月から6月についても4倍から10倍の差が生じている。これらの差異について、本件インタビューにおいてXy氏に確認したものの、合理的な説明を受けることはできなかった。

この点について、Xc氏は、本件インタビューにおいて、開発業務委託契約においては、関与人数や各人員の使用時間と時間単位報酬額から金額を積み上げて対価を決定する方式と、当該契約上で作業スコープを合意してその成果物に対する対価を決定する方式の二つの類型があり、本件SOW契約は後者の類型であり、前者のような積み上げ方式の考えを採用していない旨供述する。

確かに、Xc氏の供述のとおり後者の方式であれば1人月あたり単価を単純に比較することはできない。しかし、本件SOW契約の金額の交渉過程において、具体的な成果物を想定して、その価値がいくらであるかといった議論をしていた形跡は見当たらず、むしろ、前記のとおり、Ad社のフルタイム従業員を何名利用できるかといういわゆる積み上げの考え方でAd社の負担の上限（2年間で合計480人月）が意識されており、Xc氏の当該説明は俄に信用し難い。

なお、本件SOW契約で想定されていた480人月の作業について、本件T&MSOW契約における1人月平均単価5,000ドル弱が適用されていたとすれば、その合計額は2.4百万ドル以下に留まり、本件SOW契約の対価である8.7百万ドルとは6.3百万ドル以上の乖離が生じることとなる。

(イ) 本件SOW契約に基づく支払スケジュールと解約手数料の存在

前記(2)オ(イ)のとおり、本件SOW契約においては、作業スケジュールの変更が予定されているにもかかわらず、IPI社のAd社に対する支払は固定額であり、その支払スケジュールは変更されないことが本件SOW契約で明記されていた。これは、Ad社による役務提供の内容にかかわらずIPI社が一定額を支払うことを約束するものであり、少額な取引であればともかく、総額8.7百万ドルの取引として不自然と言わざるを得ない。

また、前記(2)オ(イ)のとおり、本件SOW契約が契約期間満了前に終了した場合、IPI社がAd社に解約手数料を支払うこととされ、本件SOW契約の開始月である2019年1月に終了した場合には6.4百万ドルをIPI社が支払うこととされていた。仮に、Ad社が本件SOW契約に基づく業務の提供のために6.4百万ドル等の初期投資をしていたのであれば、その回収を確保するために、6.4百万ドルの解約手数料を請求することもあり得る。しかし、本件SOW契約に基づくAd社の役務提供は、あくまでもAd社の人的リソースを提供することであり、大規模な設備投資等を要する案件ではなく、そのような議論がなされた形跡

も見当たらない。それにもかかわらず、本件 SOW 契約開始初月の契約終了をもって 6.4 百万ドルの解約手数料が定められたのは、Ad 社による本件 LA 契約の負担 (6 百万ドル) を、本件 SOW 契約を通じて確実に回収するためであることが強く疑われる。

現に、解約手数料の存在によって、Ad 社は、本件 SOW 契約がいつ終了しても、下表のとおり、本件 LA 契約と本件 SOW 契約を一体として考えた場合、Ad 社は各時点における同社の負担額を上回る金銭を IPI 社から受領することができる。

(単位：ドル)

終了日	本件 SOW 契約の解約手数料	Ad 社の残負担額(注)
2019 年 1 月	6,400,000	5,375,000
2019 年 2 月	5,875,000	4,750,000
2019 年 3 月	5,350,000	4,125,000
2019 年 4 月	4,825,000	3,500,000
2019 年 5 月	4,300,000	2,875,000
2019 年 6 月	3,775,000	2,250,000
2019 年 7 月	3,250,000	1,625,000
2019 年 8 月	2,725,000	1,000,000
2019 年 9 月	2,200,000	375,000
2019 年 10 月	1,675,000	0
2019 年 11 月	1,150,000	0
2019 年 12 月	625,000	0
2020 年 1 月から 12 月	100,000	0

(注) 上表の「Ad 社の残負担額」は、本件 LA 契約における Ad 社負担額 (6 百万ドル) から、当該月の末日までの本件 SOW 契約に基づく IPI 社の支払額の合計を控除した金額を記載している。

(ウ) 銀行保証の存在

前記(2)エのとおり、IPI 社は、Ad 社の 6 百万ドルの銀行保証の要請に対して、監査人に本件 LA 契約と本件 SOW 契約が密接に関連することを認識されてしまうことを懸念して交渉した結果、合計 5.5 百万ドルの銀行保証を Ad 社に対して提供することを合意している。実際には、前記(2)エ(ウ)のとおり、2018 年 12 月に 3 百万ドルの銀行保証①が提供された後、2019 年 4 月に 1.5 百万ドルの銀行保証②が提供されるにとどまり、各銀行保証の合計額は 4.5 百万ドルにとどまったが、これは、前記(2)エ(ウ)のとおり、銀行保証②の提供時点においては、銀行保証① (3 百万ドル) 及び 2019 年 4 月までの本件 SOW 契約に基づく支払額 (1.875 百万ドル) を考慮すると、本件 LA 契約に基づく Ad 社負担額 (6 百万ドル) をカバーするには銀行保証②は 1.5 百万ドルで足りるためと考えられる。

銀行保証は、IPI 社が Ad 社に対する本件 SOW 契約に基づく代金支払債務を履行することができない場合に Ad 社が弁済を受けることを可能にするものであるが、IPI 社の本件 SOW 契約に基づく月々の支払は 2019 年中でも 625,000 ドルと銀行保証の金額に比して少額であり、IPI 社が代金支払債務を遅滞した場合には Ad 社としては本件 SOW 契約を解除すれば済むはずである。それにもかかわらず Ad 社が銀行保証を求めたのは、結局、高額の解約手数料の設定により担保した本件 LA 契約に基づく Ad 社による支払額 6 百万ドルの回収を、さらに確実にすることを企図していたものと考えられる。

エ 結論

以上を踏まえれば、本件バーター取引においては、本件 LA 契約における本件ソースコードの対価 6 百万ドル及び本件 SOW 契約の対価 8.7 百万ドルのそれぞれが妥当な価格であるとは考え難い。Ad 社にとっては本件ソースコードにはバーター取引の構成要素という以外に独自の価値はなく、本件 SOW 契約の対価 8.7 百万ドルのうち、本件ソースコードの対価に相当する 6 百万ドルが水増しされていたことが強く疑われる。

ACCESS 社からは、かかる評価を踏まえて、当委員会においてさらなる調査（本件 SOW 契約に基づく提供業務の価値分析等）をするまでもなく、本件 LA 契約に基づく売上 6 百万ドルを取り消し、本件 SOW 契約に基づく原価 8.7 百万ドルから 6 百万ドルを取り消す処理をする方針が示された。当委員会としても、**後記(4)**のとおり、かかる処理が適切であると思料する。

(4) 必要となる会計処理の訂正の概要

ア 本件 LA 契約

前記(3)エのとおり本件 SOW 契約の対価 8.7 百万ドルのうち本件ソースコードの対価に相当する 6 百万ドルが水増しされていたとすると、2018 年 12 月に計上された本件 LA 契約に係る売上 6 百万ドルを取り消す訂正処理を要する。また、当該売上の取消処理に合わせて対応する売掛金についても同様に取り消され、その入金仮受金として負債に計上された上で、**後記イ**の本件 SOW 契約に基づく原価の減額処理に応じて取り崩す訂正処理を要する。ACCESS 社の訂正方針も同様である。

イ 本件 SOW 契約

前記(3)エのとおり本件 SOW 契約の対価 8.7 百万ドルのうち本件ソースコードの対価に相当する 6 百万ドルが水増しされていたとすると、2019 年 1 月から 12 月に計上された原価 7.5 百万ドルのうち 6 百万ドルを水増し分として減額（**前記ア**の仮受金との相殺）する必要がある。当該 6 百万ドルについては、ソフトウェアとして資産に振り替えられていたため、原価からソフトウェアへの振替額を減額する訂正処理を要する。ACCESS 社の訂正方針も同様である。

5. 本件 buy-out 取引

(1) 事案の概要

ACCESS 社は、2019 年 4 月 15 日付けで NetRange 社⁴²を買収して ACCESS グループにおける Web プラットフォーム事業の欧州拠点である AE 社の完全子会社とし（以下「本件買収」という。）、2020 年 1 月期第 2 四半期から NetRange 社を連結に取り込んでいる。

NetRange 社は、本件買収に先立つ 2018 年 6 月 22 日付けで、Ag 社との間で、同社の製造販売するスマートテレビ用の System-on-Chip (SoC) ソリューションである■■■■製品（以下「本件■■■■製品」という。）上で使用されるポータルサイトである NetRange Portal（以下「本件ポータルサイト」という。）を、本件■■■■製品の販売数量に応じたロイヤリティ金額でライセンスする旨の「Memorandum of Understanding」（以下「本件 MoU (buy-out)」という。）を締結していた。

その後、NetRange 社は、2019 年 12 月 31 日付けで、Ag 社との間で、本件■■■■製品のうち、同日以降に製造される■■■■及び■■■■上で使用される本件ポータルサイトを 2 百万ドルで台数・期限の制限なくライセンスする（buy-out と呼ばれる）旨の「Amendment to Memorandum of Understanding」を締結した（以下「本件 MoU 修正契約」という。）。本件 buy-out 取引による 2 百万ドルの売上は、NetRange 社 2019 年 12 月期（ACCESS 社 2020 年 1 月期）の収益として認識された。しかし、実際には、本件 MoU 修正契約については 2019 年 12 月 31 日以降も交渉が継続しており、最終的に合意に至ったのは 2020 年 2 月に入ってからであり、締結日がバックデートされる形で契約書が作成されていた。また、本件 MoU 修正契約の締結と同時に、NetRange 社は、Ag 社との間で、Ag 社が Long Form Agreement（以下「本件 LFA」という。）の締結まで本件 MoU 修正契約に基づく支払の一部を留保できる旨を含むサイドレター（以下「本件サイドレター」という。）を 2020 年 2 月 24 日には締結していた。なお、本件 LFA が締結されたのは同年 7 月 21 日であった。

(2) 事実関係

ア 欧州事業に関する当時の状況

2019 年 1 月 31 日に開催された ACCESS 社の取締役会において、欧州事業に係る 2018 年 12 月期（ACCESS 社 2019 年 1 月期）通期業績見通しにおいて売上未達（対予算比 137 百万円の未達）及び利益未達（対予算比 22 百万円の未達）が報告された。予算未達の要因の一つとして、競合先である NetRange 社が顧客による選定時の障害となっていることが挙げられており、同社との協業や買収を含む検討が進められていた。その後、2019 年 2 月には、NetRange 社の製品及び顧客を獲得する目的で同社の買収が進められることとなり、交渉を経て、同年 4 月 15 日付けで本件買収が実施され、同社は AE 社の完全子会社となった。

ACCESS 社においては、NetRange 社の連結子会社化により欧州事業の 2019 年 12 月期（ACCESS 社 2020 年 1 月期）の業績向上を見込んでいたが、第 3 四半期実績値において、

⁴² なお、NetRange 社は、2024 年 8 月 1 日付けで AE 社に吸収合併されている。

欧州事業は売上高 393 百万円（対予算比 166 百万円の未達）・営業利益▲143 百万円（対予算比 167 百万円の未達）となり、予算未達となった。2019 年 11 月 21 日の ACCESS 社取締役会において、Xd 氏は、海外事業における 2020 年 1 月期通期業績見通しに関して、買収した NetRange 社の売上で営業利益の未達をリカバーする方針である旨を報告していた。

2019 年 12 月 20 日の取締役会では、欧州事業に係る 2020 年 1 月期通期業績見通しに関し、売上予算の未達（予算 6.71 百万ユーロに対して実績 4.24 百万ユーロ）が、NetRange 社の売上（本件 buy-out 取引による 2 百万ドルを含む。）によりカバーされる結果、売上高 945 百万円（対予算比 105 百万円の良化）・営業利益 117 百万円（対予算比 9 百万円の良化）となり、「欧州の大幅未達を買収した NetRange でリカバー」したことで海外事業の売上高が予算値で着地する見込みであることが報告された。さらに、2020 年 1 月 22 日の取締役会においても、欧州事業に係る売上高（予算 840 百万円に対し実績 940 百万円）及び営業利益（予算 108 百万円に対し実績 105 百万円）のうち、NetRange 社の売上高が 4.65 億円、営業利益が 2.79 億円を占めたことにより、NetRange 社の買収は「大きな成功」であり売上はリカバーしたものの、営業利益未達の 2.8 百万円全額はリカバーできなかった旨が報告された。

最終的に、欧州事業に係る 2020 年 1 月期通期業績実績は、売上高 881 百万円（対予算比 41 百万円の良化）、営業利益 75 百万円（対予算比 32 百万円の未達）となった。

イ 本件 MoU (buy-out)

NetRange 社と Ag 社との間の 2018 年 6 月 22 日付け本件 MoU (buy-out) の概要は、以下のとおりである。

項目	内容
取引の概要	・ NetRange 社は、Ag 社に対し、本件ポータルサイトをライセンスする。
ロイヤリティ	・ ロイヤリティ金額：Ag 社は、NetRange 社に対し、本件ポータルサイトのライセンス販売の対価として、2019 年及び 2020 年に販売した本件 ■■■ 製品の販売数量に応じたロイヤリティ(注)を支払う。 ・ 支払時期：インボイスの発行後 3 週間以内。
マーケティング収入シェア	・ NetRange 社は、Ag 社に対し、本件ポータルサイトを通じたマーケティング収入の 30%を支払う。
formal contract の締結	・ NetRange 社及び Ag 社は、本件 MoU (buy-out) を基礎とする formal contract の締結に向け誠実に協議し、当該契約を締結するよう最大限努力する。
準拠法	・ シンガポール法

(注) ロイヤリティ金額は、本件 ■■■ 製品の販売数量が 0 個から 2 百万個までは 1 個あたり 0.30 ドル、2 百万個から 5 百万個までは 1 個あたり 0.25 ドル、5 百万個以降は 1 個あたり 0.20 ドルである。

本件 MoU (buy-out) において締結するとされている「formal contract」は、後記ウ(ウ)のとおり最終的に 2020 年 7 月に本件 LFA が締結されるまで未締結であったが、ライセンスの付与及びロイヤリティの支払は本件 MoU (buy-out) に基づいて行われており、NetRange 社は、本件 MoU (buy-out) に基づくロイヤリティを四半期ごとに収益認識していた。

ウ 本件 buy-out 取引の経緯

(ア) 本件 buy-out 取引の提案に至る経緯

Xd 氏、当時の NetRange 社の CEO であった Yc 氏及び当時の AE 社の CEO は、2019 年 12 月中旬頃、NetRange 社が Ag 社に対し、本件■■■■製品のうち■■■■及び■■■■上で使用される本件ポータルサイトを販売する契約につき議論していた。

2019 年 12 月 25 日、Xd 氏は、Yc 氏及び当時の AE 社の CEO に対し、Ag 社との取引を行う非常に特別な理由 (super super special case) があることから、同社が「feel more flexibility in payment (支払について柔軟な対応が可能)」と考えるよう、同社がロイヤリティの支払を遅延した場合の遅延損害金に関する条項を置かないことを提案した。

さらに、2019 年 12 月 26 日、Xd 氏は、Ag 社の Yd 氏に対し、NetRange 社が Ag 社に対して同年 10 月 1 日以降に製造された■■■■及び■■■■において使用される本件ポータルサイトを 2.5 百万ドルで buy-out する旨の見積書のドラフト (以下「**2019 年 12 月 26 日付け見積書**」という。)を送付した。その際、Xd 氏は、当該ドラフト上では支払期日が契約締結後 90 日以内とされているが実際には分割払いを認める想定である旨、及び、遅延損害金 (payment penalty) に関する条項を削除した旨を述べた。また、Xd 氏は、「If need more time to discuss internally, we can backdate (2019/12/31) sign in Janually (Ag 社の内部検討に時間を要する場合には、2020 年 1 月に署名した上で 2019 年 12 月 31 日に締結日をバックデートすることも可能)」と伝えた。なお、当該ドラフトの書面内での日付は同年 12 月 31 日となっており、署名者は Yc 氏となっている。

その後の 2019 年 12 月 28 日、Xd 氏は、Yd 氏から、ロイヤリティ金額について 2 百万ドルであれば受け入れる旨の返答を受領した。また、Xd 氏は、Yd 氏から、2020 年 1 月中旬までに契約を締結するのは不可能であり、Ag 社内の契約承認プロセスには、①Yd 氏の上長の承認、②法務の承認、③財務の承認、及び④契約締結手続が必要で、少なくとも 2 か月を要するが、何か対応が考えられるかという旨の質問を受けた。Xd 氏は、Yd 氏に対し、同日、金額は 2 百万ドルで問題ない旨を伝えるとともに、契約を 2020 年 1 月末までに締結可能かを質問しつつ、前記見積書に Ag 社が署名をすれば足りる旨を伝えた。さらに、Xd 氏は、Skype で会話することを提案するとともに、2020 年 1 月 3 日は別件で台湾にいるため対面での協議も可能である旨を伝えた。なお、本調査において、当該メールに対する Yd 氏の返信や、2019 年 12 月 28 日から 2020 年 1 月 1 日までの間に本件 MoU 修正契約の締結版がやりとりされたメールは検出されていない。

翌年の 2020 年 1 月 2 日、Xd 氏は、Yd 氏に対し、見積書の修正版 (以下「**2020 年 1 月 2 日付け見積書**」という。)を送付するとともに、契約承認プロセスを迅速に行うことを要請した。2020 年 1 月 2 日付け見積書は、2019 年 12 月 26 日付け見積書からロイヤリティ金額が 2.5 百万ドルから 2 百万ドルに変更されており、また、buy-out の対象が 2019 年 10 月 1 日から 2020 年 1 月 1 日以降に製造された■■■■及び■■■■上で使用される本件ポータルサイトに変更されているが、それ以外は、両見積書は同じ内容である。2020 年 1 月 9 日、

Xd氏は、Xn氏及びYe氏に対し、同日にXb氏と共にAg社のYf氏と対面で交渉し、2.4百万ドルで合意した旨を報告した。Xd氏は、その際、旧正月前の署名を目指す、旧正月を超えると「流石に売り上げ認識不可能となるかもしれません」と述べている。その2分後、Xd氏は、Xn氏及びYe氏に対し、2019年第4四半期のロイヤリティ金額は0.4百万ドルに満たないかもしれないため保守的に0.3百万ドルとし、Ag社に対する売上を2.3百万ドルとして集計することを依頼した。これらのメール及び後記の2020年1月23日付けのXd氏からXb氏宛のメールを鑑みると、ACCESS社は、Ag社との間で、同月9日のミーティングにおいて、buy-outのロイヤリティ金額2百万ドル及び2019年第4四半期のロイヤリティ金額約0.3百万ドルの合計約2.32百万ドルでの取引に一旦合意したものと考えられる。

さらに、Xd氏は、同じく2020年1月9日に、Yf氏及びYd氏に対し、前記ミーティングへの感謝を伝えつつ、2020年1月2日付け見積書を再送するとともに、これに基づくドラフトとして本件MoU修正契約のドラフトを送付した。本件MoU修正契約のドラフトの概要は下表のとおりである。

項目	内容
契約締結日	・ 2019年12月31日
概要	・ NetRange社は、Ag社に対し、2020年1月1日以降に製造される[]及び[]上で使用される本件ポータルサイトを台数・期限の制限なくライセンス（Ag社が当該ライセンスをbuy-out）する。
ロイヤリティ（1.(i)）	・ ロイヤリティ金額は2百万ドルとする。 ・ Ag社は、ロイヤリティ金額を2019年12月31日から90日以内に支払う。

Xd氏は、前記メールに対する返信として、Yd氏から、翌2020年1月10日に本件LFAのドラフトを受領し、本件MoU修正契約によるbuy-outが本件MoU（buy-out）及び本件LFAにおけるレベニューシェアに影響を与えるかについて質問を受けた。また、Xd氏は、Yd氏から、今後の流れとしては、①本件MoU修正契約を締結、②NetRange社がAg社に対して本件MoU修正契約に基づく本件LFAを再度提供、③本件LFAの締結ということでよいかも質問を受けた。このYd氏の質問を受け、Yc氏は、同日、Xd氏に対し、レベニューシェアに影響はなく、今後の流れも正しいと連絡した。

なお、Yc氏の連絡に対して、Xd氏は、同日、「What is “long”?（何が「long」か?）」と返信している。Xd氏は、本件インタビューにおいて、当時、本件MoU（buy-out）で言及されている「formal contract」は締結済みと考えており、未だに締結されていないという事実を認識していなかったと供述している。

（イ） 本件MoU修正契約及び本件サイドレターの締結

2020年1月22日、Xd氏は、Yd氏から、buy-outのロイヤリティ金額（2百万ドル）に、本件MoU（buy-out）に基づく2019年第4四半期のロイヤリティ金額（311,126.80ドル）を

含めることを求める内容の本件 MoU 修正契約のドラフトの修正版を受領した。Xd 氏が Ag 社に送付した 2020 年 1 月 9 日付けドラフトと Ag 社の 2020 年 1 月 22 日付け修正版の主な相違点は下表のとおりである。

	NetRange 社のドラフト(2020 年 1 月 9 日)	Ag 社の修正版 (2020 年 1 月 22 日)
ロイヤリティ	- ロイヤリティ金額は 2 百万ドルとする。 - Ag 社は、ロイヤリティ金額を 2019 年 12 月 31 日から 90 日以内に支払う。	- ロイヤリティ金額は 2 百万ドルとする。なお、2019 年第 4 四半期のロイヤリティ金額 (311,126.80 ドル) を含む。 - ロイヤリティの支払は分割払いとし、分割払いの時期・金額は別途合意する。 - Ag 社は、ロイヤリティ金額の 1 回目の支払として、2019 年第 4 四半期のロイヤリティ金額 (311,126.80 ドル) を 2020 年●月●日(注)までに支払う。
保証	(規定なし。)	NetRange 社は、Ag 社に対し、同社が本件ポータルサイトの内容等に関する第三者からのクレームに曝されることがないことを保証する。NetRange 社は、当該保証の違反に関連して生じる損害等を補償する。

(注) ドラフトでは月日は空欄。

2020 年 1 月 23 日、Xd 氏は、Xb 氏に対し、前記の要請に関して、「Ag 社からネゴがきてしまいました。。2.3M -> 2M. Yf 氏とは Q4+2M で握れてたと、これから電話で再交渉しますが、… (中略) …手をうたざるおえないかもしれないと思っています。」と伝えた。

2020 年 1 月 30 日 15 時 18 分、Xd 氏は、Yd 氏に対し、本件 MoU 修正契約のドラフトの更なる修正版を送付した。当該修正版では、①ロイヤリティ金額の 2 百万ドルに 2019 年第 4 四半期のロイヤリティ金額 (311,126.80 ドル) が含まれる旨の規定は削除されており、②ロイヤリティ金額の支払時期は 2020 年 3 月 31 日とされている。しかし、Xd 氏は、Yd 氏に対し、「* Payment term, in the document we can not modify, however as reality, we can be flexible and make some promise by Email ((ACCESS 社/NetRange 社側としては) 契約書上の文言は修正できないものの、事実上柔軟な対応は可能であり、メールで別途の合意可能)」とも伝えた。

さらに、Xd 氏は、Yd 氏に対し、2020 年 1 月 30 日 18 時 7 分、本件 MoU 修正契約のドラフトの追加修正版を送付した。当該ドラフトでは、①ロイヤリティ金額の支払を一括払いから二分割に変更し、1 回目 (1 百万ドル) の支払期限を同年 2 月 29 日、2 回目 (1 百万ドル) の支払期限を同年 5 月 31 日とするとともに、②緊急の事態 (emergency) が生じた場合には NetRange 社は状況の改善に向けて両当事者で協議しつつ努力する旨の規定が追加された。

2020 年 1 月 31 日 17 時 14 分、Xd 氏は、Yd 氏から、本件 MoU 修正契約のドラフトの Ag 社による修正版を受領した。NetRange 社の 2020 年 1 月 30 日 18 時 7 分付けの修正版と Ag 社の 2020 年 1 月 31 日付けの修正版の主な相違点は下表のとおりである。

	NetRange 社の修正版(2020 年 1 月 30 日 18 時 7 分)	Ag 社の修正版(2020 年 1 月 31 日)
ロイヤリティ	Ag 社は、ロイヤリティ金額について、1 回目の支払(1 百万ドル)については 2020 年 2 月 29 日までに、2 回目の支払(1 百万ドル)については同年 5 月 31 日までに、それぞれ支払う。	「両当事者が別途合意した場合を除き、」Ag 社は、ロイヤリティ金額について、1 回目の支払(1 百万ドル)については 2020 年 2 月 29 日までに、2 回目の支払(1 百万ドル)については同年 5 月 31 日までに、それぞれ支払う。
不測の事態	緊急の事態(emergency)が生じた場合、NetRange 社は状況の改善に向け、両当事者で協議しつつ努力する。	「本件 MoU (buy-out) に関して」緊急の事態(emergency)・「問題(issue)」が生じた場合、NetRange 社は「その解決」に向け、「Ag 社と」協議しつつ、「最大限」努力する。
本件 MoU (buy-out) 違反の補償義務	(規定なし。)	NetRange 社が本件 MoU (buy-out) に違反した場合、NetRange 社は Ag 社が本件製品を維持するための費用及びその違反によって生じた損害として要求する合理的な金額を直ちに支払う。

同じく 2020 年 1 月 31 日の 17 時 51 分、Xd 氏は、Yd 氏に対し、本件 MoU 修正契約のドラフトの NetRange 社による修正版を送付した。当該修正版では、支払時期に関する「unless otherwise agreed by the Parties (両当事者が別途合意した場合を除き)」との追記や、上表の「本件 MoU (buy-out) 違反の補償義務」に関する追記の削除等がなされた。

Xd 氏は、前記修正版を送付した 2020 年 1 月 31 日 17 時 51 分付けメールにおいて、Yd 氏に対し、下記内容を述べ、支払時期の柔軟性についてはメールその他の方法で定めること、また、上表の「本件 MoU (buy-out) 違反の補償義務」に関する追記の削除を提案した。

* If payment flexibility is explicitly written in MOU, very difficult to recognize in FY 2019.
(支払の柔軟性が MOU に明記されていると、2019 年度に収益認識するのは非常に難しい。)
We can write other separate E-mail to ensure flexibility.
(柔軟性を確保するための別のメールを送ることができる。)
"Feb 1M is mandatory, May 1M can be flexible"
(例えば、「2 月の 1 百万ドルは必須であり、5 月の 1 百万ドルは柔軟に対応可能」)

* (iv) includes "pay", and it is similar interpretation as "refundable".
((iv)には「支払う」が含まれており、「返金可能」と同様の解釈になる。)
"refundable" is also impossible to recognize this in FY 2019.
(「返金可能」も 2019 年度に収益認識することが不可能となる。)
We prefer extending (iii) sentences to include (iv) possible action implicitly, so that Ag Co. can take any further legal /financial action.
(当方としては、(iii)の文を拡張して(iv)の可能なアクションを暗黙的に含めることを望む。これにより、Ag 社はさらなる法的/財務的なアクションを取ることができる。)

How about attached new version ?
(添付の新しいバージョンはいかがか。)

In short
* payment flexibility for May, by another way (such as E-mail confirmation).
* in case of NetRange does not fulfill obligations, by extending (iii) expression implicit way (not using "pay").
(要約すると
* 5 月の支払の柔軟性については、別の方法(例えば、E メールでの確認)で対応。

* NetRange 社が義務を果たさない場合、(iii)を拡張して暗黙的に対応（「支払う」という言葉を使用しない。）。

Xd 氏は、Yd 氏から、2020 年 2 月 3 日、本件サイドレターのドラフトを受領した。当該ドラフトの概要は下表のとおりである。

項目	内容
契約書日付	・ 2020 年 2 月 ●(注)日
位置づけ	・ 本件 MoU (buy-out) 及び本件 MoU 修正契約を修正するサイドレター。
支払時期	・ ロイヤリティ金額 2 百万ドルは分割払いにすることができ、支払時期は両当事者が別途書面で合意した時期とする。 ・ ただし、Ag 社は本件 LFA の締結までロイヤリティ金額の大部分(significant portion) の支払を留保する権利を有する。
本件 MoU (buy-out) 違反の補償義務	・ NetRange 社が本件 MoU (buy-out) に違反した場合、NetRange 社は Ag 社が本件 製品を維持するための費用及びその違反によって生じた損害として要求する合理的な金額を直ちに支払う。

(注) ドラフトでは空欄。

本件サイドレターは、Xd 氏の前記提案のとおり、本件 MoU 修正契約と別の方法で支払時期を調整するものであり、また、本件 MoU 修正契約ドラフトから削除された前記「本件 MoU 違反の補償義務」に関する条項をそのまま含んでいる。そのため、Ag 社においては、Xd 氏の前記提案を受けて本件サイドレターを作成したものと考えられる。

2020 年 2 月 10 日、Xd 氏は、Yf 氏及び Ag 社の Yg 氏に対し、本件 MoU 修正契約に基づく 2 百万ドルのうち 2 回目の支払については本件 LFA 締結後で問題なく、別の書面でその旨を約束することを Yd 氏と合意した旨を伝えた。また、Xd 氏は、その際、ACCESS 社は現金が必要なのではなく、ステークホルダーに対して ACCESS 社が「next business stage」に進めることを示す 2019 年 12 月期の売上が必要で、本件 MoU 修正契約により、ACCESS 社による東証一部上場が叶う旨も述べた。

2020 年 2 月 17 日、Xd 氏は、Xn 氏から、ACCESS 社の業績の適時開示を同月 19 日に実施するために、同月 18 日までに本件 MoU 修正契約の署名版を入手することを求められた。翌 18 日、Xd 氏は、Yd 氏から、本件 MoU 修正契約の署名版 PDF を受領した。当該署名版の PDF には、「Ag Co. 17634 Feb 18, 2020 11:49:50 AM」とのタイムスタンプが表示されていた。Xd 氏は、Yd 氏から、同月 24 日に、当該タイムスタンプのない本件 MoU 修正契約の署名版 PDF を改めて受領した。また、Xd 氏は、Yd 氏から、同じメールで、NetRange 社⁴³ 及び Ag 社の署名のある本件サイドレターの PDF も併せて受領した。

NetRange 社及び Ag 社の署名がなされた本件 MoU 修正契約の概要は、以下のとおりである。その内容は、NetRange 社の 2020 年 1 月 31 日付け修正版から変更はない。

項目	内容
契約書日付	・ 2019 年 12 月 31 日

⁴³ Xd 氏が署名者である。

概要	NetRange 社は、Ag 社に対し、2019 年 12 月 31 日以降に製造される [REDACTED] 及び [REDACTED] 上で使用される本件ポータルサイトを台数・期限の制限なくライセンス (Ag 社が当該ライセンスを buy-out) する。
ロイヤリティ	- ロイヤリティ金額: 2 百万ドル - 支払時期: Ag 社は、ロイヤリティ金額について、1 回目の支払 (1 百万ドル) については 2020 年 2 月 29 日までに、2 回目の支払 (1 百万ドル) については同年 5 月 31 日までにそれぞれ支払う。
保証	NetRange 社は、Ag 社に対し、同社が本件ポータルサイトの内容等に関する第三者からのクレームに曝されることがないことを保証する。NetRange 社は、当該保証の違反に関連して生じる損害等を補償する。
不測の事態	本件 MoU (buy-out) に関して緊急の問題が生じた場合には、NetRange 社は、その解決に向け、Ag 社と相談しつつ最大限努力する。

また、NetRange 社及び Ag 社の署名がなされた本件サイドレターの内容は、書面冒頭の契約書日付が削除された点を除き、2020 年 2 月 3 日に Xd 氏が Yd 氏から受領したドラフトから変更はない。

(ウ) 本件 buy-out 取引に係る 2nd installment の回収遅延

Xd 氏は、2020 年 5 月 11 日、NetRange 社の Yh 氏に対し、Ag 社から、本件 MoU 修正契約に基づく 2 百万ドルのうち 2 回目の支払 (以下「2nd installment」という。) を同月 31 日までに行う上で、同日までに本件 LFA を締結することが必須であると強く言われていることを共有した。

2020 年 5 月 22 日、Xd 氏は、Yd 氏の後任者である Ag 社の Yi 氏に対し、チャットにおいて、本件サイドレターに関する背景事情を説明した。

- Yd 氏及び Yf 氏の両名とも背景事情を把握している旨
- 本件 MoU 修正契約に基づくロイヤリティ金額を二回払いとすることは監査人との関係でも問題はないが、追加的な残余作業があると収益認識できなくなることから、本件 LFA の締結まで支払がなされないことは、本件 MoU (buy-out)⁴⁴に記載できない旨
- Yd 氏及び Yf 氏と相談した結果、二つの書面を作成することを合意し、本件 MoU 修正契約は「(for auditor) (監査人のため)」であるのに対して、本件サイドレターは「(not for auditor) (監査人のためではない)」であり監査法人並びに Yc 氏及び Yh 氏も知らない旨
- Xd 氏としては、本件 LFA の締結に時間を要するとは考えていなかったが、NetRange 社から 2020 年 5 月末までにインボイスを発行できない場合には、監査上の問題を生じるため、Ag 社の法務部門のレビューを依頼してほしく、同時に Xd 氏において、支払の遅延について ACCESS 社の経理部門と交渉する旨

2020 年 6 月 2 日、Xd 氏は、チャットにおいて、Yi 氏から本件 LFA において、本件 MoU (buy-out)、本件 MoU 修正契約及び本件サイドレターに言及することを提案された。これ

⁴⁴ 本件 MoU 修正契約を意味すると考えられる。

に対し、Xd氏は、本件 MoU 修正契約に言及することは問題ないが、本件サイドレターは本件 LFA 上で言及できず、ACCESS 社の監査人及び経理部が知るべきではなく、Xd氏がYf氏と一緒に行ったチャレンジ (challenge) である旨述べた。また、Xd氏は、本件サイドレターがあるため、本件 LFA の締結まで1百万ドルの支払を留保するということでよいかという Yi 氏の質問に対し、そのような理解でよい旨返答した。

他方で、Xd氏は、ACCESS 社経理部の経理担当者に対し、2020 年 5 月 28 日、Ag 社による 2nd installment の支払遅延の理由について、Ag 社の担当者 (Yd 氏) が退職した旨、引き継いだ Yi 氏が引継ぎ及び新型コロナウイルス感染症でバタバタしており、Yi 氏に念のためとしてフォローした旨を説明した。さらに、同年 6 月 4 日、Xd氏は、前記経理担当者に対し、Ag 社へ確認した結果として、Yd 氏から Yi 氏への引継ぎがうまくいっていない旨、Ag 社において全社的に支払に時間を要している旨、新型コロナウイルス感染症に加えて Ag 社による Ae 社の買収も影響している旨、及び最善を尽くし急いでいる旨説明した。これらの説明の際、Xd氏は、前記経理担当者に対し、本件サイドレターの存在や、Ag 社から本件 LFA の締結まで 2nd installment の支払を留保すると言われていることは説明していない。なお、その後の同月 9 日、Xd氏は、Yi 氏に対し、ACCESS 社の監査人や経理部門から連絡を受けた場合には、まずは Xd 氏に共有するように要請した。

Xd氏は、2020 年 7 月 20 日、前記経理担当者に対し、2nd installment の支払遅延について、Yd 氏が退職して Yi 氏が引き継いだ、同氏としては、2nd installment の支払を手間と感じている可能性があり、慎重かつ工夫してフォローする必要がある旨を改めて報告しているが、その際にも本件サイドレターについては触れていない。

その後、NetRange 社は、Ag 社との間で、2020 年 7 月 21 日付けで本件 LFA を締結した。本件 LFA では、Ag 社が、NetRange 社に対し、本件 MoU (buy-out) 及び本件 MoU 修正契約に基づく 2nd installment を本件 LFA の締結後 45 日以内に支払うことが規定された。その後、同年 8 月 14 日、NetRange 社は、Ag 社から、2nd installment として、1 百万ドルから 10%の源泉税が控除された 899,833.97 ドルの支払を受けた。

なお、本件 buy-out 取引の対価である 2 百万ドルは、NetRange 社 2019 年 12 月期 (ACCESS 社 2020 年 1 月期) の売上として収益計上された⁴⁵。

⁴⁵ 2020 年 8 月 28 日、NetRange 社は、本件買収に関する契約に基づく同社のドイツの会計基準による任意の財務諸表の監査を委託していた KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (以下「KPMG ドイツ」という。)より、ドイツの会計基準上は、本件 buy-out 取引の実行後も NetRange 社に履行義務が残存するため、本件 MoU 及び本件 MoU 修正契約に基づく Ag 社からの 2 百万ドルの売上は、一括で収益認識すべきではなく、履行義務を充足していく期間全体にわたって按分して収益認識すべきである旨のメモランダムを受領した。もっとも、NetRange 社は、KPMG ドイツとの間で協議したものの、収益認識の方法につき合意に至ることができなかった。また、その協議途中で KPMG ドイツによる任意の財務諸表監査は中断された。ACCESS 社は、IFRS に基づき NetRange 社の財務諸表を連結する必要があったことから、2019 年 12 月期 (ACCESS 社 2020 年 1 月期) 及び本件 LFA 締結後の 2020 年 12 月期 (ACCESS 社 2021 年 1 月期) において、本件 buy-out 取引の収益認識について、あずさ監査法人との間で協議した。これらの協議の結果、本件 buy-out 取引後の NetRange 社による本件ポータルサイトの運営は軽微な活動に限られており、IFRS15 の B58 項に照らせば、Ag 社からの 2 百万ドルの売上は一時点での収益認識とすべきものの結論に至った。

エ その他

ACCESS 社は、本件 MoU (buy-out) に基づく NetRange 社の売上に関しては、2019 年 12 月期第 1 四半期（本件買収前）の同社の売上 131 千ユーロを、2019 年 12 月期第 2 四半期（ACCESS 社 2020 年 1 月期第 2 四半期）（本件買収後）の収益として認識して連結に取り込んでいた（以下「**本件連結取込み**」という。）。

ACCESS 社 2020 年 1 月期の監査の過程において、本件連結取込みは誤謬であり、内部統制不備である旨があずさ監査法人から指摘されたところ、ACCESS 社は、2020 年 4 月頃、買収前後の時期であり ACCESS 社のコントロールの及ばないタイミングでの契約・取引であったという臨時的な要因に加えて、当時の判断・検討過程の文書が十分に残されておらず、買収後の検証が困難であった旨、また、当時契約交渉中のものもあり条件が変わる可能性がある状況で取引が進んでいたことも検証を困難にしていた旨説明し、加えて、改善策として、NetRange 社の収益認識について ACCESS 社によるレビューを実施することなどを示した。以上の経緯を経て、本件連結取込みは、会計上の誤謬であるものの、重要性がないとして、未修正の監査差異として処理されることとなった。

しかし、本件連結取込みが行われた実際の経緯は、以下のとおりであった。すなわち、Xd 氏は、本件買収後の 2019 年 4 月 25 日、当時の ACCESS 社経営企画部経営企画課に所属していた Yj 氏に対し、個人間のチャットにおいて、「Ag 社特例で Q2 に押し込む話ですすめていいでしょうか？」と質問し、「Q1 の出荷分は原則 Q1 に売上すべきで、もし Ag 社だけ特例で Q2 に入れるなら、契約日付で調整する必要がある」旨の Yj 氏のメッセージに対し、「*Ag 社 だけにしぼる」「* まだ未締結の Ag 社 の契約 wo (ママ)」「5 月にしてくれと」「4 がつ？」と述べた。Yj 氏は、前記の Xd 氏とのチャットを受け、同日、Yc 氏に対し、2019 年第 1 四半期の売上は原則として、当該四半期の売上として収益認識すべきとしつつ、「only Ag Co. can be an exception, because we heard that NetRange/Ag Co. has not had the formal contract signed yet. (Ag 社については formal contract が未締結であることから例外とし得る)」として、本件 MoU (buy-out) に基づき締結するとされていた formal contract について、効力発生日 (Effective Date) を同年 1 月 1 日としつつ締結日 (Signing Date) が同年 4 月 1 日以降となるように Ag 社と調整することをメールで指示した。

本調査によっても、前記の ACCESS 社のあずさ監査法人に対する 2020 年 4 月の説明内容がどのような経緯で作成されたものかは明確にはならなかったが、以上のとおり本件連結取込みは Xd 氏の指示に基づき行われたものであり、説明内容は事実ではなかった。

(3) 当委員会による評価

ア 適用される収益認識基準の概要

前記(2)ウ(ウ)のとおり、本件 buy-out 取引の会計処理は、国際財務報告基準（以下「IFRS」という。）を前提としている。

2019年12月当時、NetRange社に適用されていた収益認識に係る会計基準は、IFRSの収益認識に関する基準書である国際財務報告基準15号「Revenue from Contracts with Customers」（以下「IFRS15」という。）であった。そして、IFRS15では、会計上収益を認識するために、以下のStep1からStep5までを検討することが要求されている。

- ① Step1「顧客との契約の識別」においては、IFRS15の適用対象となる、顧客に財又はサービスを提供する契約を識別することが要求されている。
- ② Step2「履行義務の識別」においては、履行義務、すなわち、顧客との契約に含まれる財又はサービスのうち、個別に会計処理すべき財又はサービスを識別することが要求されている。
- ③ Step3「取引価格の算定」においては、収益として認識される金額の基礎となる取引価格を決定することが要求されている。
- ④ Step4「取引価格の各履行義務への配分」においては、Step3で決定された取引価格をStep2で識別された各履行義務に配分することにより、各履行義務が充足された時点で認識すべき収益の額を決定することが要求されている。
- ⑤ Step5「履行義務の充足」においては、収益の認識時点を決定することが要求されている。

イ 顧客との契約の識別

IFRS15のStep1「顧客との契約の識別」において、契約とは「強制可能な権利及び義務を生じさせる複数の当事者間の合意」と定義されており、その形式（書面、口頭又は商慣行により黙示的）にかかわらず、法的に強制可能な権利及び義務を生じさせるのであれば存在するとされる。

顧客との契約は、以下の全ての要件を満たす場合にのみIFRS15の適用範囲に含まれる。

(IFRS15 第9項)

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">a. The parties to the contract have approved the contract (in writing, orally or in accordance with other customary business practices) and are committed to perform their respective obligations. (各当事者が契約を承認するとともに、それぞれの義務の履行を確約している)b. The entity can identify each party's rights regarding the goods or services to be transferred. (財又はサービスに関する各当事者の権利を識別できる)c. The entity can identify the payment terms for the goods or services to be transferred. (財又はサービスに関する支払条件を識別できる)d. The contract has commercial substance (i.e. the risk, timing or amount of the entity's future cash flows is expected to change as a result of the contract). (契約には経済的実態がある)e. It is probable that the entity will collect the consideration to which it will be entitled in exchange for the goods or services that will be transferred to the customer. (顧客への財又はサービスの移転と交換に、企業が受け取る権利を有する対価の回収可能性が高い) |
|---|

なお、前記 e.については、対価の回収可能性が高いか否かの判断に際し、期日の到来時に対価を支払う顧客の能力及び意図のみを考慮することとされている。

ウ 本件 MoU 修正契約の締結時期

前記(2)ウ(ア)及び(イ)のとおり、本件 MoU 修正契約は 2019 年 12 月 31 日に締結されたものではなく、Xd 氏が最終的に Ag 社から本件 MoU 修正契約の署名版を入手したのは、2020 年 2 月 18 日であった。

この点、Xd 氏は、本件インタビューにおいて、本件 MoU 修正契約について、2019 年内に Ag 社と口頭で内容を合意できていれば、契約書自体の締結が 2020 年 1 月 1 日以降になっても、同契約に基づく売上を NetRange 社 2019 年 12 月期（ACCESS 社 2020 年 1 月期）の収益として認識できると理解しており、実際に Ag 社との間では 2019 年 12 月 31 日時点で内容につき合意していたと供述している。

確かに、契約書への署名が期末を超えていたとしても、前記イ記載の契約の定義及び要件を 2019 年 12 月 31 日時点で満たしていたと評価できる場合には、実務上、当該期における収益認識として認められる余地はある。しかし、本件 buy-out 取引については、前記(2)ウ(ア)及び(イ)のとおり、Xd 氏は 2020 年 1 月 1 日以降も Ag 社との間で、本件 buy-out 取引の対象となる製品の範囲やロイヤリティ金額、支払条件等の本件 MoU 修正契約の中核的な内容につき交渉を継続しており、その内容が固まったのは少なくとも同月 31 日と考えられる。こうした事情に鑑みれば、前記イ記載の「財又はサービスに関する各当事者の権利を識別できる」（IFRS15.9 b）、「財又はサービスに関する支払い条件を識別できる」

（IFRS15.9 c）の要件が 2019 年内に充足されていたとは認められず、IFRS15 に基づいて同契約を識別し、同契約に基づく売上を NetRange 社の 2019 年 12 月期（ACCESS 社 2020 年 1 月期）の収益として認識することは認められないと考えられる。

なお、Xb 氏は、本件インタビューにおいて、当時、本件 MoU 修正契約については、2019 年のうちに Ag 社との間で合意済みであると認識しており、前記(2)ウ(イ)の Xd 氏からの報告については記憶にない旨供述している。また、Xn 氏も、本件インタビューにおいて、本件 MoU 修正契約の交渉経緯は記憶にない旨供述している。前記(2)ウ(ア)及び(イ)の経緯を踏まえれば、Xd 氏以外の者についても、本件 MoU 修正契約がバックデートで締結されたものであることは認識していたはずであるが、具体的な交渉経緯は把握していないため、会計上許容されないものであるかについて意識していなかった可能性がある。

エ 本件サイドレター

前記(2)ウ(イ)のとおり、NetRange 社は、Ag 社との間で、本件 MoU 修正契約の外で、Ag 社が本件 LFA の締結まで本件 buy-out 取引の対価の大部分（significant portion）の支払を留保する権利を有することを定めた本件サイドレターを締結している。Ag 社が NetRange 社に対しこのような権利を規定した本件サイドレターの締結を求めていたという事実から、Ag 社は、本件 LFA が締結されるまでの間、本件 buy-out 取引の対価の大部分を支払う意図を有していなかったといえる。そのため、本件 buy-out 取引については、本件 LFA が締結されるに至った 2020 年 7 月 21 日までの間、前記イ記載の「顧客への財又はサービスの移

転と交換に、企業が受け取る権利を有する対価の回収可能性が高い」(IFRS15.9 e)の要件を満たしていなかったといえる。

したがって、IFRS15に基づき本件 MoU 修正契約を識別し、同契約に係る売上を NetRange 社の 2019 年 12 月期 (ACCESS 社 2020 年 1 月期) の収益として認識することは認められないと考えられる。

この点、Xd 氏は、本件インタビューにおいて、本件サイドレターに関しては一切記憶がなく、Ag 社による 2nd installment の支払が遅れた理由は同社の社内プロセスの遅延によるものであったと記憶している旨供述している。かかる供述の真偽は不明であるが、前記(2)ウ(イ)及びウの事実経緯を踏まえれば、Xd 氏は、当時、ACCESS 社 2020 年 1 月期の収益認識に影響を与え得ることを懸念していたために本サイドレターを ACCESS 社経理部門にもあずき監査法人にも開示していなかったものと推認される。

オ 結論

以上のとおり、本件 MoU 修正契約の締結時期及び本件サイドレターの存在を踏まえると、IFRS15 に基づいて本件 MoU 修正契約を識別するのは、2019 年 12 月 31 日時点ではなく、2020 年 7 月 21 日時点と考えられる。したがって、本件 MoU 修正契約に基づく売上は、NetRange 社 2020 年 12 月期 (ACCESS 社 2021 年 1 月期) に計上すべきである。

(4) 必要となる会計処理の訂正の概要

ア 収益の認識時点

本件 buy-out 取引の対価である 2 百万ドルは、当時 NetRange 社 2019 年 12 月期の売上として収益計上されていた。一方で、前記(3)エのとおり、本件サイドレターにおいて Ag 社は本件 LFA の締結までロイヤリティ金額の大部分の支払を留保する権利を有すると規定されていたことを踏まえると、本件 LFA が締結された 2020 年 7 月 21 日までは、IFRS15 に基づいて本件 MoU 修正契約を識別することはできない。このように、IFRS15 に基づいて顧客との契約を識別できない場合、それに係る収益は、IFRS15 に基づいてその契約を識別できることとなった時点へ収益の認識時点を訂正する必要がある。

なお、2 百万ドルの一括計上処理については、当時の会計処理に疑義をもたらす事項等は特段検出されていないことから、変更はない。

イ 負債の認識

本件 buy-out 取引の対価である 2 百万ドルのうち 1 百万ドルは、2020 年 4 月 17 日に Ag 社から NetRange 社に支払われている。一方で、前記(3)エでの検討のとおり、同年 7 月 21 日までは本件 MoU 修正契約を IFRS15 に基づく契約として識別できない。このように、IFRS15 に基づく顧客との契約として識別できない期間においては、顧客から受領した対価は、事後的に契約が識別されるまで、負債として認識しなければならないことが IFRS15 に

において、以下のとおり定められている⁴⁶。

(IFRS15 第 16 項)
 An entity shall recognise the consideration received from a customer as a liability … (中略) …until the criteria in paragraph 9 are subsequently met.

そのため、Ag 社から 2020 年 4 月 17 日に支払われた 1 百万ドルについては、NetRange 社においては本件 MoU 修正契約が IFRS15 に基づく契約として識別されるまで負債として計上されるべきである。

ウ 現状の会計処理とあるべき会計処理

現状の会計処理とあるべき会計処理（源泉税の影響は捨象して抽象化している。）は以下のとおりである。

		現状の会計処理	あるべき会計処理
①	2019/12/31	(借)売掛金 XXX / (貸)売上 XXX	仕訳なし
②	2020/4/17 (Ag 社からの入金時 (1 回目))	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX	(借)現預金 XXX / (貸)負債 XXX
③	2020/7/21 (本件 LFA 締結時)	仕訳なし	(借)負債 XXX / (借)売掛金 XXX / (貸)売上 XXX
④	2020/8/14 (Ag 社からの入金時 (2 回目))	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX

⁴⁶ IFRS15 第 16 項中の「paragraph 9」は、前記(3)イの要件を記載した条文 (IFRS15.9) を指している。

6. 本件 pre-buy 取引

(1) 事案の概要

IPI 社は Ab 社との間で、Ai 社が開発したホワイトボックス向けソフトウェアである Vyatta (■ライセンス) 及び IPI 社の保有するホワイトボックス向けソフトウェアである OcNOS (■ライセンス) の合計 ■ライセンス (以下、本 6. において「本件ソフトウェア」と総称する。) を、Ab 社製のネットワーク機器 (以下「本件ハードウェア」という。) に組み込んだバンドルソリューションとして Ab 社が販売できるようにするため、Ab 社に対して 10 百万ドルで販売する 2019 年 12 月 31 日付「DANOS-Vyatta edition / OcNOS License Agreement」(以下「本件ライセンス契約」という。) を締結し、同年 12 月期 (ACCESS 社 2020 年 1 月期) にその全額を売上として計上した。

一方で、IPI 社では、提案時点から、Ab 社に 10 百万ドルの本件ライセンスの pre-buy 取引に応じてもらえるように、同社のリスクを低減するための方策が検討されていた。IPI 社は、当初は、①バンドルソリューションの ■セットの販売を IPI 社がコミットし、■セットに至らなかった場合には IPI 社が販売業者を経由して Ab 社から買い戻すこと、及び②IPI 社が Ab 社に対して本件 pre-buy 取引の対価 10 百万ドルに対する capital cost を marketing expense として支払うことなどを提案していた。その後の協議の結果、Ab 社のリスク低減策として、①本件ライセンス契約と同時期に、IPI 社、ACCESS 社、Ab 社との間で 2020 年 3 月 1 日付 Marketing Agreement (以下「Marketing Agreement」という。) が締結され、その中では、Ab 社のバンドルソリューションの売上が 2 年間で目標売上 23 百万ドルに満たない場合には、IPI 社が最低でも目標売上未達額の半額を Ab 社に対して支払う旨が定められ、また、②IPI 社は Ab 社に対して本件 pre-buy 取引の対価 10 百万ドルのうち、支払済みでありバンドルソリューションの販売により回収されていない金額について ■% の interest を marketing expense として支払うことが合意された。

なお、Marketing Agreement は、ACCESS 社における取締役会決議等の必要な内部プロセスを経ておらず、同社の経理部にも提出されず、また、KMPG US 及びあずさ監査法人にも開示されなかった。

その後、Ab 社はバンドルソリューションの一部を第三者に直接販売する一方で、IPI 社は、バンドルソリューションを Ab 社から継続的に買い取って、第三者に販売しているが、2024 年 12 月末現在において、■ライセンスの本件ライセンスが残存している。

(2) 事実関係

ア 本件 pre-buy 取引の経緯

(ア) Ai 社との業務提携

IPI 社は、2019 年 5 月頃から、Ai 社との間で協業に関する検討を開始し、同年 8 月 2 日に Ai 社と基本合意書 (MOU) を締結した。IPI 社は、2019 年 8 月時点では、同年 9 月末に各種契約締結の完了を予定していたが、当初の予定より交渉が 1 か月程度長引き、結局同

年 10 月 22 日付で、以下のとおりライセンス契約及びフレームワーク契約を締結するに至った。

契約名	概要
ライセンス契約	・ Ai社はIPI社に対して、2年間、Vyattaの独占的ライセンスを付与する。 ・ IPI社はAi社に対して、initial license feeとして■百万ドルを支払う。 ・ IPI社はAi社に対して、IPI社が販売したライセンスの■%相当額、メンテナンス料の■%相当額のロイヤルティを支払う。
フレームワーク契約	・ 契約期間中、IPI社が独占的サービスインテグレーターとなる。 ・ IPI社とAi社は専属の研究開発チームを編成し、IPI社は■百万ドル相当のリソースを提供する。 ・ IPI社はライセンス契約に定めるライセンス付与に関してAi社に■百万ドルのinitial paymentをする。 ・ 契約期間は2年（IPI社は、フレームワーク契約効力発生日から2年以内にライセンス料及びロイヤルティとして■百万ドル以上を支払えば、1年間更新）

前記のとおり、IPI 社は、初期の支払だけでも約■百万ドルをかけて、Ai 社から Vyatta の独占的ライセンスを取得しており、これを早期にマネタイズするべく、様々な会社に対して販売交渉を行っていた。

(イ) 東証一部指定替え

ACCESS 社は、2019 年当時、同社株式の上場市場を東証マザーズ市場から東証市場第一部へ市場変更することを目指しており、社内ではその実現に向けた予算目標が組まれ、全社一丸となって目標達成を目指していた。前記 2.(6)ウのとおり、ACCESS 社は、2019 年 10 月 23 日に東証から前記市場替えの承認を得る予定であったが、同月 2 日、安定的な収益基盤を有しているという心証が十分得られなかったなどとして、東証から承認日を延期する旨通告された。この時 ACCESS 社は、東証から、当時検討中であった Ai 社との協業取引（前記(ア)参照。）や Am 社に対する Vyatta の 10 百万ドルの pre-buy 取引（後記イ(ア)参照。）が決まれば ACCESS 社の見え方が大きく変わり、これらの取引が決まり次第、2 週間程度で上場を承認するなどと言われていた。

なお、前記 2.(7)イのとおり、Ai 社との協業取引が成立し、Ab 社との間で本件 pre-buy 取引が決まった後の 2020 年 2 月 21 日、ACCESS 社は東証市場第一部への市場変更を承認され、同月 28 日に市場変更した。

イ Vyatta に関する Pre-buy 取引の検討経緯

(ア) Am 社に対する提案

IPI 社の CEO であった Xc 氏は、2019 年 9 月 10 日、販売代理店（Distributor）の Am 社に対して 10 百万ドルの Vyatta License の pre-buy 取引を提案した。Pre-buy 取引とは、相手方に実際の需要が発生するより前に（将来需要が発生することを期待して）ライセンスを

購入してもらう取引を指す。これに対し Am 社からは 6 百万ドルの pre-buy 取引であれば一定の条件の下で応諾可能である旨の回答を受けたが、Xc 氏は pre-buy 取引の条件を変更することはできない旨返答した。Xc 氏は、さらに Am 社から、仮に販売量が想定したレベルに到達しない場合に IPI 社は買戻しに応じるか否かの質問を受けたところ、収益認識との関係で買戻しには応じられないが、Am 社のリスクを最小化するために取引を構成することができる旨回答した。

IPI 社は、同年 10 月 25 日、Am 社から、10 百万ドルの pre-buy 取引には応じられない旨の回答を受けたが、Xc 氏は、同年 11 月 20 日、後記①・②のリスク低減策により Am 社にとって原則として「no risk」である旨説明した⁴⁷。

- ① IPI 社は Am 社に対して、distribution agreement の内容として、1 unit あたり ■■■ ドル相当のサービスを発注し、合計約 10 百万ドル（■■■ドル×■■■ unit =9.75 百万ドル）の service fee の支払を約束する。
- ② IPI 社は Am 社に対して、capital cost として、在庫の ■■■ %のレートで計算した marketing fund を四半期ごとに支払う。

しかし IPI 社は、同年 12 月 2 日、Am 社から、前記のリスク低減策を踏まえても IPI 社との 10 百万ドルの pre-buy 取引に応じることは出来ない旨の回答を受けた。

(イ) Ab 社に対する提案

IPI 社は、Am 社のような販売代理店のみならず、At 社や Ab 社といったハードウェアメーカー（ODM パートナー）に対しても、ソフトウェアライセンスの pre-buy 取引を提案することを検討していた。

2019 年 11 月 21 日、当時 ACCESS 社の取締役専務執行役員（欧米・ネットワーク担当）兼 CTO であり、IPI 社の取締役兼会長であった Xd 氏は、Xc 氏に対して、At 社や Ab 社に対する 12.5 百万ドル相当（■■■ドル×■■■台）の Vyatta の pre-buy 取引の提案ドラフトを送付した。Xd 氏の提案ドラフトでは、Ab 社に対する pre-buy 取引を依頼する理由として、「本件の売り上げで親会社も一部上場できて、2020 年以降より親会社から大きな支援をもらえるためなんとかこの数字を達成したい。」といった説明を行うことが検討されていた。また Xd 氏は、この過程で、取引スキームが「循環取引」に該当することを懸念していた。

この Xd 氏による提案ドラフトに対し、Xc 氏は、同年 11 月 22 日、pre-buy 取引の条件及び合意できた場合の商流について、以下のとおり言及した。

概要	詳細
pre-buy 取引の条件	・ IPI 社が ■■■ 台のハードウェアの購入をコミットする。 ・ Ab 社が支払う 10 百万ドルの capital cost に対して、金利分（interest）を IPI 社が負担し、

⁴⁷ 原文では、「With these mitigation measures, I believe basically there is no risk for Am Co.」と記載されている。

	marketing fundとして四半期ごとに支払う。
合意できた場合の商流	・ 商流は「ODM -> Av Co. /Am Co. -> IPI -> Av Co. /Am Co. (+ reseller) -> 顧客」となる。 ・ 最初の■■■■台はハードウェアとソフトウェアを組み合わせたバンドルソリューションをAv社/Am社が購入してIPI社経由で販売する。ただし、循環取引になる場合、最初の■■■■台はIPI社を絡めずに販売する。

なお、ここでXd氏やXc氏が「循環取引」と懸念していたのは、前記の商流からすると、IPI社からAb社に販売したソフトウェアのライセンスが、ハードウェアとバンドルされたのち、IPI社経由で販売されることが想定されていることから、ソフトウェア部分についてはIPI社が買い戻すことになることを意味していたと考えられる。

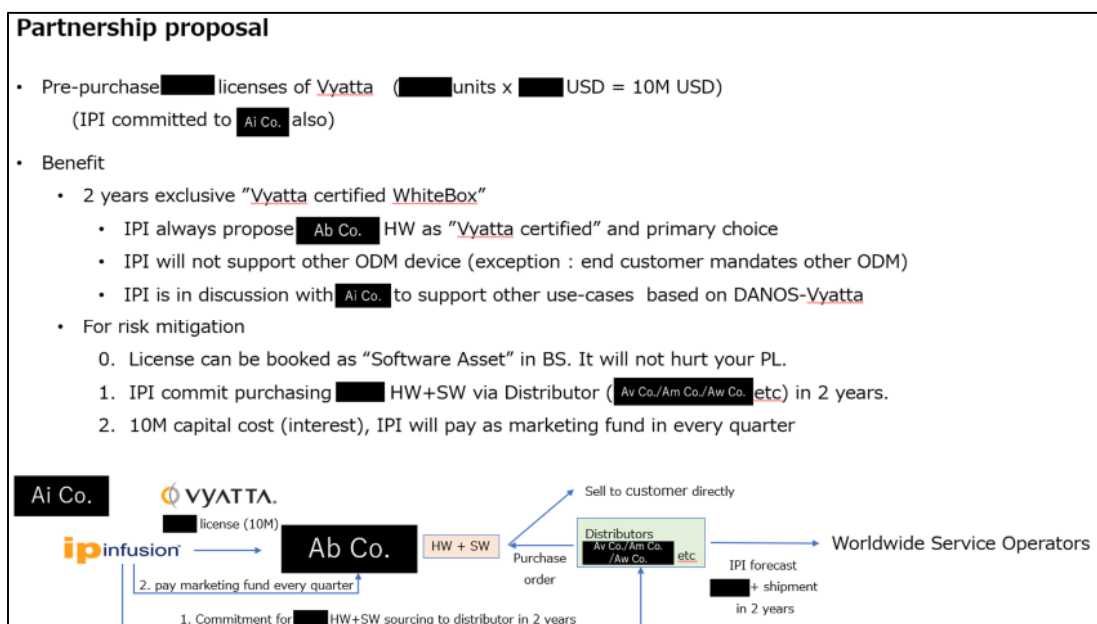
Xd氏は、同年11月24日、Am社に対して行っていた10百万ドルのpre-buy取引の提案がAt社やAb社にも伝わると「吹っかけているように聞こえるリスク」を懸念し、両社に対するpre-buy取引の提案も10百万ドル（■■■■ドル×■■■■台）とすることとし、これを前提として提案資料のドラフトをXc氏に送付した。

これを受けてXc氏は、同年11月25日、Xd氏に対し、以下のコメントを送付した。

- ① 販売ルートについて、基本的にDistributorからになるとして、At社やAb社がエンドユーザに直接バンドルソリューションを販売することができるという文言は提案資料から削除したこと
- ② 基本的にIPI社がDistributorに■■■■台をコミットするというスキームであり、実質的にIPI社が在庫を抱えるコミットになること
- ③ At社やAb社を基本的にRisk freeにすれば今年中に10百万ドルのライセンス発注をしてくれるかがポイントになること

Xd氏は、前記のXc氏のコメントについて、「"Sell to Customer (ママ) Directly" がないと、収益認識にて完全なる循環取引になる（見える）のがまずいかと思い、つけています。」と回答し、提案資料におけるSell to Customer Directlyという記載（すなわち、At社やAb社がエンドユーザに直接バンドルソリューションを販売することができるという記載）を維持した。

その上でXd氏は、同年11月25日、Ab社に対し、10百万ドル（■■■■ドル×■■■■台）のpre-buy取引を依頼するとともに、Xc氏との議論を反映した以下の「Partnership proposal」（以下「本件提案書」という。）に基づく提案を行った。本件提案書では、Xc氏とXd氏の前記協議を踏まえ、Ab社の「risk mitigation」のために、IPI社が販売業者（Distributor）を通じてハードウェア及びソフトウェアを購入すること（IPI commit purchasing ■■■■ HW+SW via Distributor）や、10百万ドルに対する「capital cost (interest)」としてmarketing fundを四半期ごとに支払う旨提案されている。



なお、Xd氏は、同時期にAt社に対しても、10百万ドルのVyattaのpre-buy取引を提案していたが、後記ウ(ア)のとおりAb社から前向きな反応が得られたと判断したため、交渉先を絞ることとし、同年11月29日には、At社に対する提案を取り下げた。

ウ IPI社とAb社との条件交渉

(ア) Ab社に対する各契約書案の送付

Xd氏は、2019年11月25日のAb社との会議の後、Ab社の役員らもpre-buy取引に前向きである旨の連絡を受け、早速、Xc氏と共にAb社との取引を進めることとした。

Xc氏は、同年11月27日、Ab社に対して、以下のとおり3種類の契約書案を送付した。

まず、Xc氏は、Ab社に対して本件ライセンス契約案を送付したが、その際、「This is the only agreement needs to be signed for us to recognize revenue this year（これは今年収益認識するために我々が署名する必要のある唯一の契約である）」と伝えた。これに対しAb社からは、Xc氏及びXd氏に対し、（その正確な対象は不明ながら）Ab社の取締役会でGoサインが得られたこと、法務チェックには通常長い時間がかかることからできるだけ早くStrategic Partnership Agreement⁴⁸を送付してほしい旨の連絡を受けた。

次に、Xc氏は、Strategic Alliance Agreement（後のMarketing Agreement）のドラフトを送付した。この際、Xc氏は、5条の「Both parties will engage in joint marketing activities and IPI shall pay Ab Co. up to \$[redacted]/quarter for the next 2 years as marketing fund based on the mutually agreed marketing plan.」という記載に関して、joint marketing activitiesの具体的な内容や想定を特に述べることなく、「We mentioned about the marketing fund in the agreement, but the intention is to cover your capital cost（契約書においてmarketing fundに言及しているが、その

⁴⁸ Strategic Alliance Agreementを指すものと思われる。

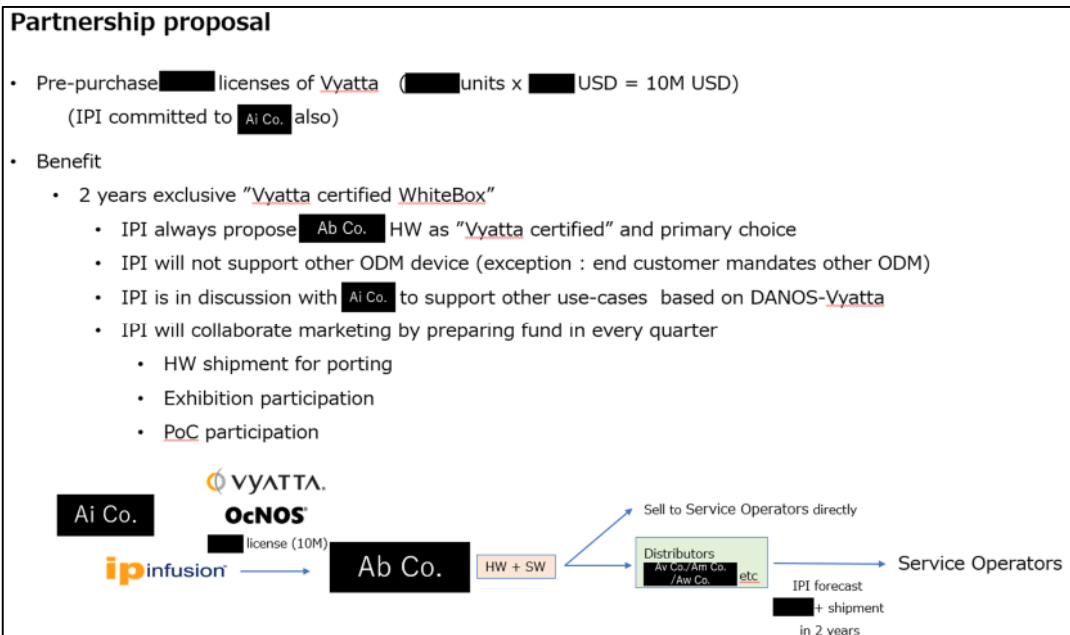
意図は貴社の capital cost をカバーするためである)」と述べている。なお、この時点の Strategic Alliance Agreement には、バンドルソリューションの販売目標や、それが未達であった場合の IPI 社の義務等は記載されていなかった。

最後に、Xc 氏は、Distributor Agreement のドラフトも送付した。この契約は、Ab 社と IPI 社との契約ではなく、販売業者 (Distributor) と IPI 社との契約案であるが、2.2(b)において、IPI 社は販売業者 (Distributor) に対し、今後 2 年間で最低[]ユニットの IPI 社製品を購入することを約束していた。Xc 氏は、このドラフトを送付する際、Ab 社に対して「There will be more changes to this document as we negotiate this with the distributor, but the most important section for you is 2.2 (b). The idea is that we are committing to distribution partner for the minimum sales volume so that we can assure you that 10M license will be sold (販売業者と交渉していく際に修正も出てくるでしょうが、最も重要なセクションは 2.2(b)です。Ab 社による 10 百万ライセンスの販売を保証できるよう、我々は販売業者から最低販売量を購入する契約を締結しようと考えています)」と述べた。

(イ) ACCESS 社とのやり取り

Xd 氏は、2019 年 11 月 26 日頃、Ab 社との取引が成約に至りそうである旨を Xb 氏に対して報告した。Xb 氏は、同日頃に、Xn 氏に対して IPI 社が Ab 社と締結する予定の契約条件を精査するよう指示した。

Xd 氏は、同年 11 月 27 日頃、ACCESS 社の経理部との間で、以下の資料を用いて Ab 社との契約条件について会議を行った。この会議を受けて Xd 氏は、Xc 氏・Xb 氏に対し、「Partnership agreement に pay marketing fund という名目や、quarterly とか役務の詳細は可能であれば書きたくない。」「循環取引の認識にならない方法を検討したい」と述べた。なお、本資料では、Ab 社への本件提案書で記載されていた「For risk mitigation」の記載や、図中の「1. Commitment for [] HW+SW sourcing to distributor in 2 years」「2. pay marketing fund every quarter」の記載が削除されている一方で、本件提案書では記載されていない、四半期ごとに資金を用意し「HW Shipment for porting」、「Exhibition participation」、「PoC Participation」等のマーケティングを協働する旨が記載されている。



その後、Xd氏は、Ab社との取引条件についてXn氏も含めて検討を進め、同年12月4日、経理部からは、marketing fundを支払うような契約は締結しないようにとの助言を受けた。

(ウ) Meeting Discussion のやり取り

Xd氏は、2019年12月4日、Ab社を再訪するのに先立ち、同社担当者に対して、本件ライセンス契約及びStrategic Alliance Agreementがアジェンダである旨連絡した。その際、Xd氏は、ACCESS社経理部との協議を踏まえてか、監査の観点から、Strategic Alliance Agreementにmarketing fundという文言を記載することは循環取引とみられる可能性があるため難しい旨述べた上で、かかるAb社のpre-buy取引リスクの低減策を別のやり方とすることを約束したい旨述べた。

Xd氏は、Ab社から、会議に先立ち、本件ライセンス契約及びStrategic Alliance Agreementに関して以下の資料⁴⁹の送付を受けた。

⁴⁹ この資料には、本文で抜粋したもの他に、源泉税（Withholding Taxes）に関するスライドも加えられていた。

Meeting Discussion

Ab Co.

User License Agreement

Ab Co. proposes T&C:

1.

Prepaid Royalty			
1 st Payment on Q1 2020	units X	USD each	\$5,000,000.00
2 nd Payment on Q3 2020	units X	USD each	\$5,000,000.00
TOTAL ROYALTY PAYMENT	units X	USD each	\$10,000,000.00

2. If any significant cost increases are incurred after the contract has been signed and which we could not foresee, including but not limited to, increases in materials, labor and other manufacturing costs, delivery charges, increases in taxes, duties, tariffs and foreign exchange fluctuations, both parties reserve the right to renegotiate the price and q'ty in order to accommodate entering into markets.

2. Withhold Taxes

- Make sure the license agreement comply with Taiwan Corporate Withholding Tax treaties in order to receive tax credit or zero tax bracket.
- Foreign Tax Credit – A foreign tax credit is available for income tax paid in other countries. The credit may be used to offset the enterprise's US income tax liability

Meeting Discussion

Ab Co.

Strategic Alliance Agreement

Ab Co. proposes T&C:

1. Set Clear Expectation:

- Both parties have agreed to promote and market Ab Co.'s hardware integrated with IPI's software (integrated solution) with minimum q'ty of sets in two years. The integrated solution will not be limited to Ab Co. and IPI's current products.

2. Parties' Obligations:

- IPI is willing to grant an exclusive world-wide right to market and sell Ab Co. Cell Site Gateway (CSG) series of platform certified by DANOS-Vyatta to customers.
- IPI will always port DANOS-Vyatta first to the Ab Co. hardware platform, which are provided and available to IPI.
- IPI will consider Ab Co. as a first priority to port OcNOS unless IPI current and potential customers request or designate its preferred ODM/ WB platforms.
- In order to speed up market expansion, Ab Co. commits to prepare all key components as agreed upon hardware platforms to satisfied minimum q'ty of sets in a timely manner.
- To further enhance the cooperation between the Parties, the Parties are encouraged to provide each other the early access and development of their new products and technology.
- The Parties each agree to use their respective reasonable best efforts to promote the sale of solution integrated IPI's SW and Ab Co.'s HW platform.

3. How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ (sets) in two years?

- IPI commits to buy back the rest of q'ty at the price with x% discount of selling price as defined below but no lower than the price of USD per set, if minimum q'ty of sets can't be achieved in two years.

この中で Ab 社からは、「Set Clear Expectation」において、最低でも 2 年以内に、本件ライセンス契約に基づき Ab 社が購入するソフトウェアと同数である sets のバンドルソリューション（ただし Ab 社と IPI 社の現在の製品同士のバンドルソリューションには限られない。）を販売するという明確な目標を設定する旨の提案を受けた。加えて、「How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ⁵⁰ (sets) in two years?」において、前記目標が達成できなかった場合は、IPI 社が 1 セットにつき ドル を下回らない形で Ab 社から買い戻す旨の提案もされていた。

Xd 氏は、同年 12 月 5 日、Ab 社のオフィスを訪れ、本件ライセンス契約及び Strategic Alliance Agreement の内容について議論した。

会議の後、Ab 社は自社の提案を若干修正した資料として、Xd 氏に対して以下の資料を

⁵⁰ Minimum Order Quantity（最低発注量）の略語と思われる。

送付した（赤字部分⁵¹が追記箇所と思われる）。

Ab Co.

Meeting Discussion

User License Agreement

Ab Co. proposes T&C:

1. Discuss the q'ty allocation to DANOS and OcNOS tomorrow on 6th Dec. The below table will be modified upon tomorrow's meeting conclusion.

Prepaid Royalty			
1 st Payment on Q1 2020	units X	USD each	\$5,000,000.00
2 nd Payment on Q3 2020	units X	USD each	\$5,000,000.00
TOTAL ROYALTY PAYMENT	units X	USD each	\$10,000,000.00

2. If any significant market price fluctuation occurs after the contract has been signed and which we could not foresee, including but not limited to, increases or decrease in delivery charges, taxes, duties, tariffs and foreign exchange fluctuations., both parties reserve the right to renegotiate (Amendment) the price and q'ty in order to accommodate entering into markets. (Both sides agree this intention will be added to the License Agreement.)
3. Withhold Taxes
 - Make sure the license agreement comply with Taiwan Corporate Withholding Tax treaties in order to receive tax credit or zero tax bracket.
 - Foreign Tax Credit – A foreign tax credit is available for income tax paid in other countries. The credit may be used to offset the enterprise's US income tax liability (Form 1118) <https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-1118>

10% withholding tax: Access Japan/ IPI India/ IPI Israel (Uncertain)
20% withholding tax: IPI USA (Uncertain)
5% VAT: Access Taiwan (Fixed)
IPI will check which legal entity to sign the agreement to mitigate the tax issue.

Ab Co.

Meeting Discussion

Strategic Alliance Agreement

Ab Co. proposes T&C:

1. Set Clear Expectation:
 - Both parties have agreed to promote and market **Ab Co.'s** hardware integrated with IPI's software (integrated solution) with minimum q'ty of **Ab Co.** sets in two years. The integrated solution will not be limited to **Ab Co.** and IPI's current products.
2. Parties' Obligations:
 - IPI will port DANOS-Vyatta exclusively to **Ab Co.** Cell Site Gateway (CSG) series of platform and is willing to market and sell **Ab Co.** CSG series of platform ported with DANOS-Vyatta exclusively to IPI's world-wide customers. (IPI will add their comment on this term.)
 - IPI will always port DANOS-Vyatta first to the **Ab Co.** hardware platform, which are provided and available to IPI.
 - IPI will consider **Ab Co.** as a first priority to port OcNOS unless IPI current and potential customers request or designate its preferred ODM/ WB platforms.
 - In order to speed up market expansion, **Ab Co.** commits to prepare all key components as agreed upon hardware platforms to satisfied minimum q'ty of **Ab Co.** sets in a timely manner.
 - To further enhance the cooperation between the Parties, the Parties are encouraged to provide each other the early access and development of their new products and technology.
 - The Parties each agree to use their respective reasonable best efforts to promote the sale of solution integrated IPI's SW and **Ab Co.'s** HW platform. **Ab Co.** suggests to sign a Joint Marketing Agreement in order to remove the wording of "Marketing Fund" from Strategic Alliance Agreement.)
3. How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ (**Ab Co.** sets) in two years?
 - IPI commits to purchase the rest of q'ty (HW) at the price with x% discount of selling price as defined below but no lower than the price of USD **Ab Co.** per set, if minimum q'ty of **Ab Co.** sets can't be achieved in two years. **Ab Co.** suggests standby LC if purchasing fail to happen. The q'ty & price could be changed in accordance to final conclusion.)

前記資料を受領した Xc 氏は、契約書に refundable language を入れることはできないので

⁵¹ 資料の中の「How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ (**Ab Co.** sets) in two years?」では、赤字で「purchase the rest of q'ty (HW)」と修正されているが、ここではハードウェアとソフトウェアが統合されたバンドルソリューション**Ab Co.**セットの処理が議論されており、IPI 社が Ab 社から (Distributor を通じて) ハードウェアのみを購入することは想定されないで、この「HW」という記載は、買戻しの対象が (本件ソフトウェアのみではなく) 本件ソフトウェアを組み込んだ本件ハードウェア (すなわちバンドルソリューション) であることを示したものと考えられる。

3 項は削除しなければならない旨のコメントと共に前記資料を IPI 社内に転送し、2 項についてコメントを求めた。これに対し IPI 社の CFO であった Xe 氏は、Strategic Alliance Agreement が本件ライセンス契約の「quid pro quo」（見返り）として解釈される可能性があるため、Strategic Alliance Agreement を本件ライセンス契約とは別にし、Ab 社以外の誰にも提供しないことが重要である旨述べた。

Xc 氏は、同年 12 月 6 日の会議に先立ち、IPI 社側の検討結果として以下の資料を Ab 社へ送付した。

Ab Co.

Meeting Discussion

User License Agreement

Ab Co. proposes T&C:

- Discuss the q'ty allocation to DANOS and OcNOS tomorrow on 6th Dec. The below table will be modified upon tomorrow's meeting conclusion.

Prepaid Royalty			
1 st Payment on Q1 2020	units X	USD each	\$5,000,000.00
2 nd Payment on Q3 2020	units X	USD each	\$5,000,000.00
TOTAL ROYALTY PAYMENT	units X	USD each	\$10,000,000.00

- If any significant market price fluctuation occurs after the contract has been signed and which we could not foresee, including but not limited to, increases or decrease in delivery charges, taxes, duties, tariffs and foreign exchange fluctuations., both parties reserve the right to renegotiate (Amendment) the price and q'ty in order to accommodate entering into markets. (Both sides agree this intention will be added to the License Agreement.)
Technically IPI can make an amendment if significant market price fluctuation occurs, but we won't be able to mention that in the agreement.
- Withhold Taxes
 - Make sure the license agreement comply with Taiwan Corporate Withholding Tax treaties in order to receive tax credit or zero tax bracket.
 - Foreign Tax Credit – A foreign tax credit is available for income tax paid in other countries. The credit may be used to offset the enterprise's US income tax liability (Form 1118) <https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-1118>

10% withholding tax: Access Japan/ IPI India/ IPI Israel (Uncertain)
 20% withholding tax: IPI USA (Uncertain)
 5% VAT: Access Taiwan (Fixed)
 IPI will check which legal entity to sign the agreement to mitigate the tax issue.

Ab Co.

Meeting Discussion

Strategic Alliance Agreement

Ab Co. proposes T&C:

- Set Clear Expectation:
 - Both parties have agreed to promote and market ^{Ab Co.'s} hardware integrated with IPI's software (integrated solution) with minimum q'ty of ^{Ab Co.'s} sets in two years. The integrated solution will not be limited to ^{Ab Co.'s} and IPI's current products.
 - IPI: (Expectation is fine, but we may not be able to use this sentence as is in the agreement)
- Parties' Obligations:
 - DANOS-Vyatta currently support ^{Ab Co.'s} Cell Site Gateway (CSG) series of platform and IPI ensure it is first to market.
 - IPI will always port DANOS-Vyatta first to the ^{Ab Co.'s} hardware platform, which are provided and available to IPI.
 - IPI will consider ^{Ab Co.'s} as a first priority to port DANOS/OcNOS unless IPI current and potential customers request or designate its preferred ODM/ WB platforms. Additionally ^{Ab Co.'s} must be within ^{Ab Co.'s} % of market pricing as determined by other ODM quotes for like hardware.
 - To further enhance the cooperation between the Parties, the Parties are encouraged to provide each other the early access and development of their new products and technology.
 - The Parties agree to promote the integrated solution of IPI's SW and ^{Ab Co.'s} HW platform as the first choice.
- How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ (^{Ab Co.'s} sets) in two years?
 - IPI commits to purchase the rest of q'ty (HW) at the price with x% discount of selling price as defined below but no lower than the price of USD ^{Ab Co.'s} per set, if minimum q'ty of ^{Ab Co.'s} sets can't be achieved in two years. ^{Ab Co.'s} suggests standby LC if purchasing fail to happen. The q'ty & price could be changed in accordance to final conclusion.

この中で IPI 社は、黄色ハイライト部分を追記するとともに、「Strategic Alliance Agreement」の「3. How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ (^{Ab Co.'s} sets) in two years?」

を削除し、目標が達成できなかった場合は、IPI 社が 1 セットにつき ■■■■ ドルを下回らない形で Ab 社から買い戻すという Ab 社の提案を拒否した。

Xd 氏は、前記の資料を基に、同年 12 月 6 日、Ab 社と再度会議を行った。会議後、Xe 氏は Ab 社に対し、本件ライセンス契約及び Strategic Alliance Agreement のドラフトを送付した。この Strategic Alliance Agreement のドラフトにも、バンドルソリューションの販売目標や、それが未達であった場合の IPI 社の Ab 社に対する義務は記載されていなかった。

しかし Ab 社は、同年 12 月 9 日、IPI 社の提案では、本件ライセンス契約に基づき Ab 社が前払いする 10 百万ドルに対する「legal protection」がないと回答し、従来からの Ab 社の提案と同様、明確な販売目標の設定と未達の場合の買戻しを定めるよう IPI 社に対して再提案を行った。

- **Set Clear Expectation:**
Both parties have agreed to promote and market ■■■■ Ab Co.'s hardware integrated with IPI's software (integrated solution) with minimum q'ty of ■■■■ sets in two years. The integrated solution will not be limited to ■■■■ Ab Co. and IPI's current products.
- **How to compensate if IPI's distributors can't purchase the MOQ (■■■■ sets) in two years? (The price and Q'ty could be adjusted.)**
IPI commits to purchase the rest of q'ty (HW) at the price with x% discount of selling price as defined below but no lower than the price of USD ■■■■ per set, if minimum q'ty of ■■■■ sets can't be achieved in two years.
 2. IPI proposed a parent company guarantee is not enforceable, as there is no subject matter of the guaranty.
 3. DANOS-VYATTA Distribution Agreement is not able to be accepted by our Legal. The reason is same as we discussed during our conference call last week. ■■■■ Ab Co. is not mentioned or even protected by this Agreement.

(エ) Ab 社の再提案を受けた IPI 社内部での検討

Ab 社からの再提案を受け、IPI 社は Strategic Alliance Agreement に、①明確な目標設定、②目標未達の場合の IPI 社の Ab 社に対する補償義務を明記する方向で検討を開始した。もっとも設定する目標には、Ab 社の提案のように、本件ライセンス契約に基づき Ab 社が pre-buy する ■■■■ セットを据えるのではなく、バンドルソリューションの販売金額を設定目標とする方向で検討がなされた。

具体的には、2019 年 12 月 10 日、IPI 社の Xe 氏は、弁護士と協議した上で、Xc 氏に対し、Ab 社と合意する文言案として、以下の文言を提案した。

In the course of the term of this Agreement, Ab Co. and IPI will work together to promote the Danos-Vyatta/OcNOS solution (defined as the combined IPI software and Ab Co. hardware) to the commercial market. IPI anticipates that in the span of the two-year term, at least \$18.5M in Danos-Vyatta/OcNOS solution will be sold to the market. If at the end of the two-year period, sales of the Danos-Vyatta/OcNOS solution does not meet \$18.5M, IPI will pay Ab Co. 50% of the shortfall on the sales to compensate Ab Co. for its marketing, hardware product development, engineering and manufacturing investment under this Agreement.

この文言では、2年間でバンドルソリューションの売上目標を18.5百万ドルと設定し、この目標に達しなかった場合は、Ab社の販売促進、ハードウェア製品開発、エンジニアリング及び製造への投資を補償するためにIPI社がAb社に対して売上未達分の50%を支払う内容になっている。

この18.5百万ドルという目標設定にあたり、Xe氏はXc氏に対し、目標収益が20百万ドルだと、本件ライセンス契約の金額である10百万ドルの倍となり、両契約に関連性があることが明確になってしまうので、18.5百万ドルという目標収益を用いる旨説明した。またXe氏は、Ab社としては最低でも20百万ドルを望むであろうこと、その場合IPI社は、たとえ売上が全くなかったとしても10百万ドルを支払うことになる旨も説明した。またXe氏は、金銭の支払目的については、保証(guarantee)を示す文言を避けたかったのでAb社の開発努力に対して補償するという文言にしている旨説明した。

またXe氏はXc氏から、監査人の反応や監査人に対する説明について質問されると、監査人は両契約は関係していると考えられるだろうが、「IPI社はAb社とパートナーとして共同して販売促進していくのであり、Ab社もIPI社製品の販売促進に多額のお金を投資するのだから、その投資を回収できるようにしてあげるのが公平だ」といった説明をすること、両者の契約を別々の署名日とすることで、監査人に対し、両契約が関係していないというより強い主張ができる旨説明した。

なお、同年12月10日頃以降、本件pre-buy取引に係るAb社のリスク低減策としては、買戻しというコンセプトではなくなり、それに代わるものとして、後記エのとおり、売上目標未達の場合の補償というコンセプトに基づく交渉が続けられることとなった。

エ IPI社とAb社との契約書の交渉

(ア) Marketing Agreement の交渉

Xd氏は、2019年12月12日頃、Ab社との間で複数回打ち合わせを行った。これらの打ち合わせにおいてAb社からは、概要以下の提案がなされた。

- ① IPI社及びAb社は、2年間で、最低■■■■セットから■■■■セットのバンドルソリューションを販売する。
- ② 市場拡大を加速するために、Ab社は合意されたハードウェアプラットフォームの独自の部材を準備し、■■■■セットから■■■■セットの最低数量を適時に満たす。
- ③ ■■■■セットから■■■■セットという最低販売量が達成できなかった場合、Ab社が被った損失の半分をIPI社が補償する。
- ④ 最低販売量が■■■■セット、部材が■■■■ドルだとすると、IPI社は最大7.2百万ドル(■■■■ドル×■■■■セット=14.4百万ドルの半額)の損失のリスクを負うこととなる。
(ただし、現在の価格及び分量は参考値)

これに対し、Xd氏はIPI社のコンセプトと非常に近いと評価しつつも、コスト負担の対

象が具体的すぎると問題かもしれないとの認識を示した⁵²。なお、この打ち合わせでは、Ab 社から、IPI 社の責任を ACCESS 社が保証することも求められた。また、この時点では Capital Cost の具体的な利率は決まっておらず、「市場利率+alpha くらい」という水準が議論されていた。

Xe 氏は、同年 12 月 12 日、Strategic Alliance Agreement のヘッダーを Marketing Agreement に修正した上、①最低売上額（minimum revenue level）を 15 百万ドル、②未達の場合は Ab 社の支出（expenditures）を折半するという内容を加え、本件ライセンス契約と共に Ab 社へ送付した。

これに対し、Ab 社は、同年 12 月 16 日、修正版の Marketing Agreement を Xe 氏に送付した。この Marketing Agreement において、Ab 社は①最低売上額（minimum revenue level）を 18 百万ドルに引き上げ、②未達の場合は Ab 社の支出（expenditure）を折半することに加えて、③IPI 社の負担は最低売上額 18 百万ドルの 50%を下回らない旨明記した。またこの Marketing Agreement では、ACCESS 社を当事者に加え、ACCESS 社が IPI 社の債務を保証する内容も追加された。

Ab 社は、同年 12 月 17 日、Xe 氏に対し、クリーン化した License Agreement 及び再修正した Marketing Agreement を送付した。この時点の License Agreement は最終的に締結された License Agreement と全く同内容になっていたが、この時点において License Agreement の署名はなされなかった。Ab 社から同年 12 月 17 日に送付された Marketing Agreement の 4 項及び 5 項は、以下のとおりである。

4. Both Parties will promote the IPI Software and the Ab Co. hardware as an integrated solution and also agree to engage in joint technology and roadmap planning to prioritize project requirements and support other use cases if agreed. In order to speed up market expansion, Ab Co. will prepare unique components as agreed upon hardware platforms to satisfy the \$18M revenue level in a timely manner ("Expenditures").

5. Failure to meet specified performance levels:

If minimum revenue level of \$18M cannot be achieved within two years from Effective Date, Expenditures incurred by Ab Co. for this purpose will be shared equally by Ab Co. and IPI, provided however that in no event shall IPI's share be less than fifty percent (50%) of the minimum revenue of \$18,000,000 (\$18M). The maximum Expenditures to be shared will not exceed the minimum revenue level.

Xe 氏は、同日、Ab 社から前記 Marketing Agreement を受領したメールに対する返信にお

⁵² Xd 氏のメールでは、「うちのコンセプトと非常に近く、コスト負担の対象が HW をターゲットの台数をタイムリーに出荷してゆくために、それに必須となる部品の事前確保をする場合がありもしも売れなかった場合にはお互いが折半してそれを負担をするという建て付けで、我々の物よりもロジカルだとは思いました。が、具体的すぎると問題かもしれない、US でもレビュー願います。」と記載されている。

いて、「The main goal is that the Target Revenue of \$18M is reduced by actual revenue achieved in the two year period and if a balance remains, it's split 50/50 between IPI and Ab Co. (主な目標は、18 百万ドルの売上目標から 2 年間で達成した実際の売上高を控除し、残りを IPI 社と Ab 社で折半することである)」とメールした。また、12 月 18 日には、Ab 社に対して「the issue becomes that if Ab Co. terminates the Marketing Agreement, IPI could potentially owe you \$9M immediately (仮に Ab 社が Marketing Agreement を終了させたら、IPI 社は直ちに Ab 社に対して 9 百万ドルを支払わなければならない可能性がある)」とメールしている。これらの Xe 氏のメールからは、IPI 社側も、前記 5 項について、結局 Expenditures がいくらであっても、IPI 社は Ab 社に対し、売上目標から 2 年間の Ab 社の実際の売上高を控除した金額の半額の支払義務を負うことになることと認識していることがうかがえる。

IPI 社と Ab 社は、同年 12 月 18 日にも会議を行ったが、Ab 社はこの会議で、以下の資料を用いて、この時点での本件ライセンス契約と Marketing Agreement に基づく IPI 社の負担額を確認するとともに、①売上目標が 18 百万ドルだとその半分は 9 百万ドルとなり、そもそも Ab 社が本件ライセンス契約に基づき IPI 社に対して支払う 10 百万ドルと比べて 1 百万ドルの不足があること、②Ab 社が売れば売るほど 10 百万ドルを回収しきれない可能性があることを指摘した。

Meeting Discussion on 19/12/18
Ab Co.

1. $18M / 2 = 9M$ (1M short comparing to Ab Co.'s 10M liability under License Agreement)
2. The literal meaning of section 5 is while we sell more, there is less chance for Ab Co. to have full amount of 10M back. You may refer to the following calculation.

Example:
selling price of SW + HW = \$

1. Q'ty sold: x \$ = 6M $18M - 6M = 12M / 2 = 6M$ (from mkting agreement) x \$ = 2.5M $10M - 2.5M = 7.5M$ (from license agreement) <u>1.5M short</u>	2. Q'ty sold: x \$ = 12M $18M - 12M = 6M / 2 = 3M$ (from mkting agreement) x \$ = 5M $10M - 5M = 5M$ (from license agreement) <u>2M short</u>
--	---

→

この資料を用いて Ab 社が具体的にどのような説明を行ったのかは不明である。もっとも、この資料では、例えば、① セットののみしか販売できなかった場合には、Ab 社は、本件ライセンス契約による 10 百万ドルの支払のうち 2.5 百万ドルしか回収できないため 7.5 百万ドルの不足となること、Marketing Agreement による補填が 6 百万ドルあるため、1.5 百万ドルの不足となること、② セットの販売の場合には、Ab 社は、本件ライセンス契約による 10 百万ドルの支払のうち 5 百万ドルを回収することで 5 百万ドルの不足と

なるところ、Marketing Agreement による補填が 3 百万ドルとなるため、2 百万ドルの不足となると示されている。したがって、本件 pre-buy 取引による投資 10 百万ドルがバンドルソリューション（に占める本件ライセンス部分）の販売と Marketing Agreement による補償によってどのように回収されるかという観点で説明がなされたものと考えられる。

また、ここからは、Marketing Agreement の最低売上額が、バンドルソリューションの金額を前提としていること、補填は、18 百万ドルから販売されたバンドルソリューションの金額を控除した金額の半分とされていることがうかがわれる。

Ab 社からの指摘を踏まえ、Xe 氏は、同年 12 月 18 日、Xe 氏に対し、売上目標が 18 百万ドルであることにより IPI 社から Ab 社に対する補償額が 9 百万ドルとなり、10 百万ドルとの間で生じる 1 百万ドルのギャップが多くの問題を招くのであれば、売上目標を 25 百万ドル等に引き上げることも可能である旨述べた。

IPI 社と Ab 社は、同年 12 月 19 日にも会議を行った。会議の後、Ab 社は Xe 氏に対し、後記の会議資料と共に、再修正された Marketing Agreement を送付した。

Ab Co.

Meeting Discussion on 19/12/19

Example:
If the selling price of SW + HW is \$ [redacted]
Q'ty sold: [redacted]
[redacted] x \$ [redacted] = 18M
If SW price is 40% of the selling price, SW revenue is 7.2M.

10M - 7.2M = **2.8M short from license agreement**
[redacted] sets - [redacted] sets = [redacted] sets liability needed to be sold by **Ab Co.** still

この Marketing Agreement では、目標収益が 19.5 百万ドルに増額されるとともに、IPI 社による義務違反があった場合は Ab 社に対して 2 百万ドルを支払う旨追記されていた。この Ab 社の修正に対し、Xe 氏は Xe 氏に対して、①義務違反による 2 百万ドルの支払義務を削除することを前提に、売上目標を 23 百万ドルへ増額すること⁵³、②売上目標の 23 百万ドルから 2 年間で認識された実際の収益を差し引くという文言を復活させることを提案した。

そして、Xe 氏は、同年 12 月 19 日、Ab 社に対し、前記のとおり目標収益を 23 百万ドルとすることを提案した。Xe 氏はこの提案の中で、目標収益を増加させることで、「there is no risk for Ab Co.」となる旨述べた。

その後 Xe 氏は、同年 12 月 21 日、Marketing Agreement を Ab 社へ送付した。Marketing

⁵³ IPI 社として義務違反があった場合の 2 百万ドルの損害賠償又は補償に代えて、Target Revenue の 3.5 百万ドルの増額を提案していることからすると、IPI 社においては、目標収益（の未達）も損害賠償又は補償と一連のものであると認識していたことがうかがえる。

Agreement はその後若干の修正を経て、同年 12 月 23 日には内容が確定した。

(イ) Marketing Agreement の隠ぺい

このように交渉されていた Marketing Agreement は、Xd 氏以外の ACCESS 社の役職員には知らされておらず、Xb 氏や Xn 氏も Marketing Agreement の存在を認識していなかった。

例えば、Marketing Agreement に対する ACCESS 社の署名部分に関しては、2019 年 12 月 12 日の段階で、Xd 氏は Xc 氏に対して、「Xb さん⁵⁴には頼みたくないし、私が書いたとしても、ACCESS としても残したくない（書いたら、自分で勝手にやって、ずっと隠しておく感じか）」と述べており、後記力のとおり、実際に Marketing Agreement には Xb 氏ではなく Xd 氏が署名した。当時の ACCESS 社の取締役会規程では、1 億円を超える連結子会社の債務保証には職務権限表上経営会議での審議及び取締役会での決議が必要とされていたが、この取締役会決議等の ACCESS 社内プロセスも経られていなかった。

また、Strategic Alliance Agreement の段階で相談を受けていた Xn 氏は、Xd 氏に対して同年 12 月 16 日時点での最新の契約ドラフトをシェアしてほしい旨依頼したが、同年 12 月 15 日に Xc 氏から共有されたのは本件ライセンス契約のドラフトのみであった。これに対し Xn 氏は、「また先ほど口頭で確認しましたが、ライセンス契約以外には協業契約などを締結しない前提で考えております。仮に契約書が分離されていても、また締結時期が数カ月ずれたとしても、一体の契約としてみなすのでご注意ください。」と述べてけん制したが、Xd 氏及び Xc 氏から Marketing Agreement のドラフトの共有は受けられなかった。

また、Xn 氏は、Xd 氏及び Xc 氏に対する確認と並行して、同年 12 月 15 日以降、Xe 氏に対しても、6 か月以内に Ab 社との間で締結される本件ライセンス契約以外の契約の有無を尋ねたところ、Xe 氏は「the marketing alliance」は未だ議論中である旨回答した。しかし Xe 氏は、Xn 氏からそのドラフトを徴求されると、同年 12 月 18 日に、Ab 社との本件ライセンス契約以外に現時点では他の契約書はない旨を回答し、Xn 氏に対して Marketing Agreement を報告しなかった。

その後も、Marketing Agreement は ACCESS 社に対して報告されることはなく、また KPMG US 及びあずさ監査法人に対して開示されることもなかった⁵⁵。特に Xe 氏は、KPMG US が 2020 年 1 月及び 2021 年 1 月に、監査照会として Ab 社に対し本件ライセンス契約の「side agreements (verbal or written)」等の有無を質問した際も、これに「No」と回答するようあらかじめ Ab 社に対して指示していた。また Xc 氏も、2021 年 3 月に、Ab 社へのマーケティングフィー（後記キ(ウ)参照）の支払についてあずさ監査法人や KPMG US から指摘を受けた Xn 氏より「ライセンス契約の他にも、協業契約のようなものを締結しており、その中でマーケティングフィーをシェアするような記載がありませんでしたか」との質問を受け

⁵⁴ Xb 氏を指す。

⁵⁵ KPMG US 及びあずさ監査法人に対しては、IPI 社と Ab 社との間でマーケティングフィーの支払等に関する口頭での合意はあるものの、契約書は取り交わしていない旨報告されていた。

た際、Marketing Agreement の存在を伝えなかった。

(ウ) 支払条件等の合意 (Gentleman Agreement)

Ab 社は、2019 年 12 月 24 日、IPI 社に対するメールで、Marketing Agreement のクリーン版を送付するとともに、本件ライセンス契約及び Marketing Agreement に署名する前に、前回の会議で双方が合意した三つの問題について、メールで IPI 社から確認を得たい旨述べて以下の資料を送信した。

① Payment Method of License Agreement by Mutual Consent												Ab Co.
- End of Q1: 5M - End of Q2: 3M - End of August: 2M												
	3/31/20	4/30/20	5/31/20	6/30/20	7/31/20	8/31/20	9/30/20	10/31/20	11/30/20	12/31/20		
Payment	Ab Co.	5,000,000			3,000,000		2,000,000					
Remaining*		5,000,000	5,000,000	5,000,000	8,000,000	8,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000		
Accrued Interest												
Interest Payment (IPI)												

② Accrued Interest paid by IPI

- Interest Rate is %
- The actual "Remaining" will be deducted by total cost of SW sold (per unit). The actual deducting timing will be the date AB Co. receives payment from IPI's distributors.

③ Holding quarterly review meeting to amend the price and q'ty in line with market changes. However, it won't effect the total amount of each agreement.

後記オのとおり、翌 12 月 25 日には Xd 氏から Xe 氏に対して Gentleman agreement についてはメールでこれ以上やりとりしないこととしたため、メールでの返信はしていない。もっとも Xd 氏は、Ab 社から前記メールを受領する直前、Xe 氏に対し、①前記の 10 百万ドルの支払時期は第 1 四半期に 5 百万ドル、第 2 四半期に 3 百万ドル、7 月 14 日頃に 2 百万ドルという分割払いとすること、②capital cost は四半期ごとに %の割合で計算することなどを条件に、Ab 社が契約に合意した旨のメールを送っている。なお、これらの合意の存在については、Xd 氏以外の ACCESS 社の役職員にも知らされておらず、KPMG US 及びあずさ監査法人に開示されることもなかった。

オ Xd 氏による削除指示

Xd 氏は、2019 年 12 月 25 日、Xe 氏に対し、ショートメッセージを送信し、①Xc 氏と議論し、Gentleman agreement についてはこれ以上メールでやりとりをしないこと、②12 月 24 日の Ab 社のメールチェーン及び Xd 氏のメールを Xe 氏のメールボックスから削除すること、③署名後には Marketing Agreement に係る全てのメール及び過去の Word 文書を削除す

ることを指示した⁵⁶。

また Xd 氏は、同年 12 月 25 日の段階で、Xe 氏に対し、①Marketing Agreement の署名日付を 2020 年 3 月 1 日とすること、②Marketing Agreement には Xc 氏及び Xd 氏が署名する旨連絡した。これに対し Xe 氏も、Xd 氏に対し、Xc 氏が署名した「final marketing agreement」を送る旨連絡した。

実際 Xe 氏は、同年 12 月 25 日、Xd 氏に対し、Xc 氏署名済みの Marketing Agreement を送付した⁵⁷。なお、Xd 氏は Xe 氏に対し、署名済みの Marketing Agreement を Skype で Ab 社に送付する旨連絡しているが、前記第 1.4.(4)オのとおり、Xd 氏は本調査開始後の 2024 年 10 月に自身の Skype のアカウントを削除したため、Xd 氏から Ab 社への署名済み Marketing Agreement の送付履歴は確認できていない。

カ 契約書の取り交わし

IPI 社は、Ab 社との間で、2019 年 12 月 31 日付で本件ライセンス契約を締結した。契約書における記載の概要は以下のとおりである。なお署名は、IPI 社は Xe 氏が、Ab 社は Yk 氏が行っている。

項目	概要
ライセンス対象	Vyatta () ライセンス) 及び OcNOS () ライセンス)。なお、OcNOS の SKU に関する記載はない。
ライセンス料	10 百万ドル (Vyatta が) ライセンスで 2.5 百万ドル、OcNOS が) ライセンスで 7.5 百万ドル)。
支払期限	IPI 社の請求書発行から 90 日以内に Ab 社が支払う。
その他	メンテナンス&サポート (M&S) に関する定めはない。

IPI 社、ACCESS 社及び Ab 社の間の 2020 年 3 月 1 日付 Marketing Agreement における記載の概要は以下のとおりである。なお Marketing Agreement への署名は、ACCESS 社は Xd 氏が、IPI 社は Xc 氏が行っている。

項目	概要
販売促進	Ab 社と IPI 社が共同で、バンドルソリューション (Ab 社のハードウェア及び IPI 社のソフトウェア) の販促を行う。
売上目標	2020 年 3 月 1 日から 2 年間で 23 百万ドル
未達の場合 (5 条)	売上目標が達成されなかった場合、Ab 社の支出 (Expenditures) は Ab 社と IPI 社が均等に負担する。ただし IPI 社の負担額は、いかなる場合でも、売上目標から

⁵⁶ Xe 氏は、Xd 氏の指示に従ってメール等を削除した旨認めている。Xd 氏は、記憶が定かではないとしつつも、メール等の削除についておおむね認めている。

⁵⁷ なお、本件ライセンス契約や Marketing Agreement においては、M&S についての取り決めがない。この点について、Xc 氏は 2021 年 2 月 22 日に Xe 氏に送付したメールは、署名済みの Marketing Agreement について、「nothing was mentioned about M&S (M&S に関する記載は見当たらない)」「I guess probably we asked not to talk about M&S in the license agreement because it will cause the rev rec issue (収益認識の問題を生じさせるので、ライセンス契約では M&S について言及しないよう我々から頼んだのではないか)」

「probably we need to provide support at least 1 year or so after they sold the license to the end users (エンドユーザーへの販売後最低 1 年程度は、M&S を提供する必要があるのではないか)」と記載されている。

	Ab 社の 2 年間の実際の売上を差し引いた金額の 50%未満にならない。
保証	ACCESS 社は IPI 社の履行義務について連帯責任を負う。
契約期間	2020 年 3 月 1 日から 2 年間

なお、Marketing Agreement における「Expenditures」の定義は以下のとおりである。

2 Both Parties will promote the IPI Software and the Ab Co. hardware as an integrated solution and also agree to engage in joint technology and roadmap planning to prioritize project requirements and support other use cases if agreed. In order to speed up market expansion, Ab Co. will prepare unique components as agreed upon hardware platforms to satisfy the Target Revenue in a timely manner ("Expenditures").

また、Marketing Agreement⁵ 条の原文は以下のとおりである。

5. Failure to Meet Specified Performance Levels:

If the Target Revenue is not achieved, or in the event of any non-compliance with obligations set forth in Section 3 and 4 by IPI, Expenditures incurred by Ab Co. will be shared equally by Ab Co. and IPI, provided however that in no event shall IPI's share be less than fifty percent (50%) of the Target Revenue less actual revenue recognized by Ab Co. during the two-year period. The maximum Expenditures to be shared will not exceed the Target Revenue. IPI will pay its share of the Expenditures net 30 days after receipt of the calculations which shall be provided to IPI at the end of the two-year period.

キ 契約締結後の経緯

(ア) IPI 社における本件ライセンス契約上の義務の履行

本件ライセンス契約においては、IPI 社は Danos-Vyatta のライセンス [] コピー及び OcNOS のライセンス [] コピーを排他的に使用する権利及びこれに付随するサービスを利用する権利を Ab 社に付与することとなっていた。

本件ライセンス契約においては、Danos-Vyatta 及び OcNOS のいずれについても、SKU は指定がないところ、IPI 社は、2019 年 12 月 31 日に、SKU を DVE-CSR-IPBASE とする Danos-Vyatta 及び OcNOS-SP-CSR-[] S9500-30XS とする OcNOS をダウンロードするために IPI 社の FTP サイト⁵⁸にアクセスするための情報を Ab 社に提供している。しかし、IPI 社が OcNOS の具体的なダウンロード手順及びアクティベーションコード⁵⁹を提供したのは 2020 年 3 月 22 日である。なお、Danos-Vyatta の利用にアクティベーションコードが必要である

⁵⁸ FTP は File Transfer Protocol の略であり、ファイルを転送するための通信規格をいう。

⁵⁹ ソフトウェアの場合、ユーザが正規のライセンスを有していることを確認し、機能を利用可能にするためのコードを指す。

かは不明であるが、アクティベーションコードの提供の事実については検出されていない。

加えて、OCNOS-SP-CSR-XXXXXXXXXX S9500-30XS の GA 版⁶⁰がリリースされたのは 2020 年 9 月である。また、Danos-Vyatta については一般企業向けの製品として販売が可能になったのは 2020 年 5 月である。

(イ) 10 百万ドルの分割受領

本件ライセンス契約上、Ab 社は IPI 社に対し、IPI 社から請求書を受領後 90 日以内に 10 百万ドルを支払う義務があるとされているところ、IPI 社は Ab 社に対して 2019 年 12 月 31 日に請求書を発出している。この請求書においては、OcNOS-SP-CSR のライセンスXXXXXXXXXX コピーの代金である 7.5 百万ドルと、DVE-VSR-IPBASE (Danos-Vyatta) のライセンスXXXXXXXXXX コピーの代金である 2.5 百万ドルの合計額である 10 百万ドルが請求されている。

一方で、前記エ(ウ)のとおり、同年 12 月 24 日時点で、本件ライセンス契約外で、2020 年の第 1 四半期に 5 百万ドル、第 2 四半期に 3 百万ドル、7 月 14 日頃に 2 百万ドルを支払うこととする合意 (Gentleman agreement) が別途成立していた。

その後、2020 年 5 月 15 日時点で、IPI 社は、4 百万ドル (5 百万ドルから源泉税相当の 1 百万ドルを差し引いた額) の支払を Ab 社から受けていたものの、Ab 社より、同年 7 月 31 日に 3 百万ドル、9 月 30 日に 2 百万ドルを支払うこととしたいとの提案を受けた。この提案に関する ACCESS 社経理担当者からの問い合わせに対し、Xd 氏は、前記エ(ウ)の分割払いの合意が存することには何ら言及せず、「了解です、分割のお願いがきているということですね。。 COVID19 ってココでも言われてますね。。 親会社の Ax がかなり大変だとも聞いています。」と述べ、詳細を確認するとだけ回答している。

最終的に、Ab 社からは、同年 3 月 31 日に 2 百万ドル (2.5 百万ドルから源泉税相当の 0.5 百万ドルを差し引いた額)、4 月 1 日に 2 百万ドル (2.5 百万ドルから源泉税相当の 0.5 百万ドルを差し引いた額)、7 月 31 日に 3 百万ドル、年 9 月 30 日に 2 百万ドルが実際に入金されている (いずれも、送金手数料が引かれているため実際の入金額はこれより少ない。)。

(ウ) Marketing Expense

IPI 社は、Ab 社に対し、本件ライセンス契約及び Marketing Agreement の締結後、後記コで述べる Joint Marketing Agreement の効力発生 (2022 年 7 月 1 日) に至るまで、おおむね四半期ごとに、以下のとおり Ab 社から marketing expense の請求を受け、これに対する支払を行っていた。

(単位: ドル)

支払日付	対応期間	金額
2020/7/24	2020 年第 2 四半期	XXXXXXXXXX
2020/10/14	2020 年第 3 四半期	75,100

⁶⁰ Generally Available の略で、広く一般にリリースされたバージョンをいう。

(単位：ドル)

支払日付	対応期間	金額
2021/1/20	2020 年第 4 四半期	94,990
2021/4/19	2021 年第 1 四半期	94,224
2021/7/22	2021 年第 2 四半期	92,148
2021/12/14	2021 年第 3 四半期	92,125
2022/3/14	2021 年第 4 四半期	91,616
2022/4/14	2022 年第 1 四半期	90,122
2022/8/23	2022 年第 2 四半期	90,029

なお、この金額は、2020 年時点では IPI 社の会計処理上 operating expense として処理されていたが、ACCESS 社の 2021 年 1 月期 (IPI 社 2020 年 12 月期) の監査の過程において、監査人より、IPI 社が Ab 社から受けたサービスの公正価値が不明確であることから、米国の会計基準に従って、operating expense ではなく、license revenue の取消しとして処理すべきとの指摘を受けている。この指摘を踏まえ、この金額については、当時の会計処理上、license revenue の取消し (contra-revenue) として処理されていた⁶¹。

この点に関して、2020 年 4 月 1 日から 6 月 30 日まで (2020 年 12 月期第 2 四半期) の marketing expense として請求されている 〇〇 万ドルの計算根拠については、Xe 氏は Ab 社 Yk 氏との間で同年 6 月 23 日にメールをやり取りしている。この中で、Xe 氏は、Yk 氏から同年 12 月期第 2 四半期 (4 月 1 日から 6 月 30 日) の marketing expense として 〇〇 万ドルの請求書の事前確認を求められたのに対し、その計算根拠を尋ねたところ、Yk 氏から以下のとおり、Ab 社が IPI 社に支払済みであった 〇〇 百万ドルに対し、年利 〇〇 %⁶²の利率を、当該四半期の日数である 90 日分に相当する分だけ乗じた金額である旨の説明がなされた⁶³。

1) Calculation: 〇〇 M X 〇〇 % X 90/360 = 〇〇
● Amount: 〇〇 M
● Period: 4/1-6/30 = 90 days
● Interest: 〇〇 %

これに対し、Xe 氏はその計算及び請求書内容に異存がない旨を返答し、この計算方法を承諾している。

また、同年 7 月 1 日から 9 月 30 日まで (2020 年 12 月期第 3 四半期) 及びそれ以降の各四半期に対応する marketing expense の請求書を Ab 社が IPI 社に送付する際には、計算内容を示すスプレッドシートが添付される扱いとされているところ、このスプレッドシートにおいても、2020 年 12 月期第 2 四半期において行った計算が踏襲されている。すなわち、その時点で Ab 社が IPI 社に支払っていた金額から、Ab 社が販売した Danos-Vyatta 及び

⁶¹ 2020 年 12 月期の会計処理もこれに沿う形となるよう、2020 年 12 月 31 日付で修正する仕訳が入っている。

⁶² 計算に際しては 1 年を 360 日とみなしている。

⁶³ 厳密には 〇〇 百万ドル (源泉税相当額を含む) ずつ 2020 年 3 月 31 日と 4 月 1 日に分けて支払われているが、計算上は全額が 2020 年 4 月 1 日時点で支払済みであったとみなして、4 月 1 日からの 90 日間に相当する分の利率を乗じている。

OcNOS のライセンスの数に、本件ライセンス契約における当該ライセンスの単価である ■■■ ドルを乗じた金額を除いた金額⁶⁴に、年利 ■■■ % を乗じて計算された金額が marketing expense⁶⁵ の金額とされている。

(エ) 商流

バンドルソリューションの販売には、Ab 社が IPI 社を通さずに販売する商流と、IPI 社を通して販売する商流が存在する。後者については、IPI 社が Ab 社に販売した本件ソフトウェアが組み込まれたバンドルソリューションを Ab 社から購入して第三者に販売することになるので、ソフトウェア部分については IPI 社による「buyback (買戻し)」がなされていることとなる。

ク 買戻し及び会計処理の概要

前記のようなバンドルソリューション販売に伴う買戻しについては、後記ケで述べる変更契約の締結に至るまで、監査人とも協議の上、本件ライセンス契約に基づきライセンスされたソフトウェアの売上について contra revenue として取り消す形で以下の買戻しの処理が行われている。

(買戻し時)

借方	貸方
Licenses- IPI (Revenue)	Accounts payable – accrued (Other Current Liability)

(Ab 社への買戻し代金支払時)

借方	貸方
Accounts payable – accrued (Other Current Liability)	Trade AP (Account Payable)
Trade AP (Account Payable)	Cash

また、後記ケで述べる変更契約の締結に至るまでの四半期ごとの買戻しの実績は以下のとおりである。

期間	(単位：unit)	(単位：ドル)
	数量	金額
2020 年 12 月期第 1 四半期	—	—
2020 年 12 月期第 2 四半期	—	—
2020 年 12 月期第 3 四半期	—	—
2020 年 12 月期第 4 四半期	—	—
2021 年 12 月期第 1 四半期	■■■	■■■
2021 年 12 月期第 2 四半期	■■■	■■■
2021 年 12 月期第 3 四半期	—	—
2021 年 12 月期第 4 四半期	—	—

⁶⁴ スプレッドシート上、この金額は Balance と呼ばれている。

⁶⁵ スプレッドシート上、この金額は Marketing Fund と呼ばれている。

	(単位：unit)	(単位：ドル)
期間	数量	金額
2022 年 12 月期第 1 四半期	—	—
2022 年 12 月期第 2 四半期	—	—

またこのような買戻しに関して、ACCESS 社の 2021 年 1 月期（IPI 社 2020 年 12 月期）の監査の過程において、IPI 社は、KPMG US から、将来のバンドル販売のために将来の買戻し額を引当すべきとの指摘を受け、四半期末において引当要否を検討し、実際の買戻し発生時に引当を取り崩すという会計処理（仕訳は以下のとおり）をすることとした。

（引当時）

借方	貸方
Licenses- IPI (Revenue)	Other Accrued Liabilities (Other Current Liability)

（取崩時）

借方	貸方
Other Accrued Liabilities (Other Current Liability)	Licenses- IPI (Revenue)

2020 年 12 月期第 4 四半期から 2024 年 12 月期第 4 四半期までの IPI 社における引当計上及び取崩の経緯は以下のとおりである。

	(単位：ドル)		
期間	引当額	取崩額	引当残高
2020 年 12 月期第 4 四半期	275,000	—	275,000
2021 年 12 月期第 1 四半期	—	200,000	75,000
2021 年 12 月期第 2 四半期	377,000	75,000	377,000
2021 年 12 月期第 3 四半期	—	—	377,000
2021 年 12 月期第 4 四半期	—	237,000	140,000
2022 年 12 月期第 1 四半期	11,000	—	151,000
2022 年 12 月期第 2 四半期	—	52,000	99,000
2022 年 12 月期第 3 四半期	—	28,000	71,000
2022 年 12 月期第 4 四半期	—	—	71,000
2023 年 12 月期第 1 四半期	542,000	—	613,000
2023 年 12 月期第 2 四半期	—	153,000	460,000
2023 年 12 月期第 3 四半期	402,000	—	862,000
2023 年 12 月期第 4 四半期	—	—	862,000
2024 年 12 月期第 1 四半期	—	—	862,000
2024 年 12 月期第 2 四半期	—	—	862,000
2024 年 12 月期第 3 四半期	—	—	862,000
2024 年 12 月期第 4 四半期	—	—	862,000

2021 年 12 月期第 2 四半期における引当額の設定に関しては、IPI 社内で、引当金額を抑えるための議論がなされていた。例えば ACCESS 社経理部門からは Ab 社より在庫となっているソフトウェアライセンスの数や Ab 社によるバンドルソリューションの販売予測といった情報を取得して引当金額を設定することを提案されていたものの、その時点での在庫数が大きいことから、そのような方法を取った場合引当額が大きくなることを懸念し、

Ab 社から情報を取得することなく引当金額を設定することを検討し、ACCESS 社経理部門に対してもそれで引当金額を合理的に見積もることができる旨を伝えていた。加えて、2021 年 12 月期第 2 四半期における引当額について議論していた同年 8 月時点では、58 万 7,500 ドル相当額の本件ソフトウェアのライセンスしか Ab 社独自の販路では販売できていなかったにもかかわらず、Ab 社のこれまでの販売実績や、今後大型案件の受注に向けて動いていることなどから、数年以内には Ab 社の単独の販路で本件ソフトウェアのライセンスを販売しつくすことができるという説明を ACCESS 社経理担当者に対して行ってもいた。

ケ 2022 年 3 月頃の Amendment

IPI 社は、2022 年 1 月 14 日、Ab 社より、本件ライセンス契約に基づき Ab 社に販売された本件ソフトウェアのうち約 9.2 百万ドルが未使用となっており、(Marketing Agreement が終了する) 同年 3 月 1 日時点で IPI 社が本件ソフトウェアを買い戻さないのであれば、未使用の本件ソフトウェアに「Sales Return」を適用するよう Ab 社の監査において求められている旨のメールを受け取った。その後、IPI 社と Ab 社の間では新しい契約条件等について協議が行われたことがうかがわれるが、同年 3 月下旬頃、IPI 社は、前記の Ab 社の依頼に応じて、Ab 社との間で、同年 1 月 31 日付 Amendment to DANOS-Vyatta edition / OcNOS License Agreement (以下「**Amendment 1a**」という。)を締結した。同契約では、2021 年 12 月 31 日時点で、本件ソフトウェア (10 百万ドル相当) のうち 9 百万ドル相当が未使用であることが確認された上で、以下の内容が合意されている (ただし、当該契約に基づいては現金決済せず、返金のための決済メカニズムは別途合意することとされていた。)

- ① Ab 社は、2022 年 2 月 28 日以降、前記未使用分を IPI 社へ返却し、返金を受けられる。
- ② 実際の具体的な返却方法やスケジュールは、IPI 社と Ab 社が追って協議する。

なお、前記の内容で実際に Amendment 1a に合意したのは 2022 年 3 月下旬であるが、署名日は Ab 社側の要望により同年 1 月 31 日となった。

Xe 氏と Xc 氏は、Amendment 1a を見せれば監査人から 9 百万ドルの売上の大半を取り消すことを求められるとして、同契約は「off the books」、「off the record」とすることとした。

コ 2022 年 8 月頃の Amendment

IPI 社は、Amendment 1a 締結時の議論を踏まえ、Ab 社との間で、2022 年 8 月 29 日付 Amendment 1 to DANOS-Vyatta edition / OcNOS License Agreement (以下「**Amendment 1**」という。)を締結した。概要は以下のとおりである。

- ① IPI 社が本件ライセンス契約に基づき 2019 年 12 月 31 日付で Ab 社に対してライセンスしたソフトウェアのうち、2021 年 12 月 31 日時点で未使用となっている 9 百万ドル相当を、以下のとおり調整する。

OcNOS ライセンス契約（1 条 A）	✓ OcNOS の特定の SKU ごとに、リストプライス⁶⁶を■%ディスカウントした単価を OcNOS ライセンス契約上の単価として定める。この単価は 1 年目のメンテナンスアンドサポート（M&S）を含めたものとする。 ✓ 2 年目以降の M&S については、顧客が拒絶しない限り、顧客をして IPI 社から直接 M&S を購入させる取扱いとする。IPI 社はこの際、M&S のリストプライスから■%ディスカウントした単価を適用する。M&S のリストプライスは、OcNOS の対応する SKU のリストプライスに一定割合（割合は年数に応じ逓減する。）を乗じて算出する。 ✓ OcNOS ライセンス契約の契約金額は 7 百万ドルとし、Ab 社は、その価値が 7 百万ドル相当に至るまで、OcNOS ライセンス契約で特定された SKU の OcNOS を使用する権利を有する。 ✓ Ab 社は、実際の売上が四半期ごとに 0.4 百万ドルに達しない場合、差分を IPI 社に返品して返金を受けることができる。 ✓ OcNOS ライセンス契約の期間は 2022 年 8 月 1 日から 3 年間とする。Ab 社は、契約期間終了時に販売されずに残ったソフトウェアライセンスを全て IPI 社に返品して返金を受けることができる。
エンタープライズライセンス契約（1 条 B）	✓ Ab 社は、OcNOS の全ての SKU について、ライセンス数無制限に、台湾の顧客向けにバンドルソリューションの形で販売する権利を有する。この際用いられる各 SKU の単価は OcNOS ライセンス契約で定めた単価と同じとし、1 年目の M&S を含めたものとする。 ✓ 2 年目以降の M&S については、顧客が拒絶しない限り、顧客をして IPI 社から直接 M&S を購入させる取扱いとする。IPI 社はこの際、M&S のリストプライスから■%ディスカウントした単価を適用する。M&S のリストプライスは、OcNOS の対応する SKU のリストプライスに一定割合（割合は年数に応じ逓減する。）を乗じて算出する。 ✓ エンタープライズライセンス契約の契約金額は 2 百万ドルとする。 ✓ エンタープライズライセンス契約の期間は 2022 年 8 月 1 日から 3 年間とする。 ➤ 契約期間終了時点において、Ab 社が得たソフトウェア収益（OcNOS ライセンス契約のリストプライスから■%をディスカウントした金額を基に定めた額）が 2 百万ドルを下回っていた場合には、IPI 社は不足額を折半する。 ➤ 契約期間終了時点において、Ab 社が得たソフトウェア収益が 2 百万ドルを上回っていた場合には、IPI 社は上回った額を折半する。
ACCESS 社による保証（2 条）	✓ ACCESS 社は IPI 社による Amendment 1 上の義務の履行について連帯責任を負う。

また、IPI 社は Ab 社との間で、2022 年 8 月 29 日付 Joint Marketing Agreement を締結した。Joint Marketing Agreement の効力発生は 2022 年 7 月 1 日に遡るとされている。契約内容の概要は以下のとおりである。

- ① IPI 社と Ab 社は共同販売促進活動を行う。
- ② IPI 社は Ab 社に対して 2 年間にわたり、四半期ごとに 9 万ドル支払い、Ab 社はこれを IPI 社との共同販売促進活動に用いる。

その他に、IPI 社は Ab 社との間で、Marketing Agreement を 2022 年 8 月 1 日に遡り終了

⁶⁶ Xd 氏及び Xc 氏によれば、リストプライスは IPI 社が顧客に対してソフトウェアライセンスや M&S を販売する際に用いる単価である。Ab 社が顧客に対し見積もりを提出する際にもこのリストプライスが参照されることが想定されていた。Ab 社のように更に顧客に販売する先（リセラー）には、リストプライスよりもディスカウントした価格を適用するのが通例であった。

させる内容の 2022 年 8 月 29 日付 Marketing Termination Agreement を締結した⁶⁷。

IPI 社はこれらの契約についてはいずれも Xd 氏以外の ACCESS 社役職員にも共有しておらず、KPMG US 及びあずさ監査法人にも開示していない。

また、Amendment 1 及び Joint Marketing Agreement に従い、IPI 社は 2022 年 8 月以降、以下のとおり、買戻し及び Marketing Expense の支払を行っている。

(買戻し)

期間	(単位：unit)	(単位：ドル)
	数量	金額
2022 年 12 月期第 3 四半期		
2022 年 12 月期第 4 四半期	—	—
2023 年 12 月期第 1 四半期		
2023 年 12 月期第 2 四半期	—	—
2023 年 12 月期第 3 四半期		
2023 年 12 月期第 4 四半期		
2024 年 12 月期第 1 四半期		
2024 年 12 月期第 2 四半期		
2024 年 12 月期第 3 四半期		
2024 年 12 月期第 4 四半期		

IPI 社及び Ab 社の間では、実際に IPI 社がバンドルソリューションを販売したことに伴う買戻しを含め、IPI 社が最低限 0.4 百万ドルの買戻しを四半期ごとに実施する運用とされていた。

ただし、このようなバンドルソリューション販売に伴う買戻しについては、「バックログ」(顧客より注文はされているが IPI 社側での収益認識を行うに至っていない状態のものを指す)も含めて買戻しを行い、Ab 社からの Invoice においても prepayment と記載される運用となっていた。また、四半期ごとの売上が 0.4 百万ドルに満たない場合の買戻しについて、前記表のとおり、四半期によっては買戻しがされていない四半期や 0.4 百万ドルを超える月もあり、Amendment 1 のとおり四半期ごとに厳密に 0.4 百万ドルの売上達成有無を確認し未達成分を買い戻すという運用をしていたわけではなく、他の四半期と平均して 0.4 百万ドルの売上が達成されていたといえれば、未達成分の買戻しが求められないこともあった。

(Marketing Expense)

支払日付	対応期間	(単位：ドル)
		金額
2022/10/17	2022 年 12 月期第 3 四半期	89,938
2023/4/6	2022 年 12 月期第 4 四半期	90,000
2023/4/6	2023 年 12 月期第 1 四半期	90,000
2023/7/12	2023 年 12 月期第 2 四半期	90,000

⁶⁷ 同契約においては、2020 年「1 月 3 日」付 Marketing Agreement を解約する旨が規定されているが、2020 年「3 月 1 日」付の誤記と考えられる。

(単位：ドル)

支払日付	対応期間	金額
2023/10/23	2023 年 12 月期第 3 四半期	90,000
2024/1/17	2023 年 12 月期第 4 四半期	90,000
2024/4/23	2024 年 12 月期第 1 四半期	90,000
2024/9/4	2024 年 12 月期第 2 四半期	90,000
2024/12/13	2024 年 12 月期第 3 四半期	90,000

(注) Joint Marketing Agreement が 2022 年第 3 四半期の途中である 2022 年 8 月 1 日付で効力を生じたため、2022 年 7 月に対応する Marketing Expense については前記のとおり Balance と年利 10%を用いた計算式で算出した金額である 100,000 ドルを請求し、2022 年 8 月及び 9 月に対応する Marketing Expense については合計 6 万ドルを請求する取扱いとなっている。

Joint Marketing Agreement に従いおおむね四半期ごとに IPI 社は Ab 社から 9 万ドルの請求を受けており、これに対する支払を行っている。この 9 万ドルという金額についても、実際に Ab 社が費消した販売促進費用の明細等を根拠に決定された経緯は不見当である。なお、Joint Marketing Agreement について、ACCESS 社は、2025 年 3 月に Ab 社より、当該契約は 2 年間で終了し延長はしないことから、Marketing Expense は 2024 年 12 月期第 3 四半期分までとし、2024 年第 4 四半期分の支払は要しない旨の連絡を受けている。

サ 2024 年 12 月末現在の状況

2020 年 12 月期第 1 四半期から 2024 年 12 月期第 4 四半期までのバンドルソリューションの販売状況及び残高状況は以下のとおりである。

期間	Ab 社からの買戻		Ab 社単独の販売		残高	
	数量 (unit)	金額 (ドル)	数量 (unit)	金額 (ドル)	数量 (unit)	金額 (ドル)
2020 年 12 月期第 1 四半期	—	—	—	—		
2020 年 12 月期第 2 四半期	—	—	—	—		
2020 年 12 月期第 3 四半期	—	—				
2020 年 12 月期第 4 四半期	—	—	—	—		
2021 年 12 月期第 1 四半期						
2021 年 12 月期第 2 四半期						
2021 年 12 月期第 3 四半期	—	—	—	—		
2021 年 12 月期第 4 四半期	—	—	—	—		
2022 年 12 月期第 1 四半期	—	—				
2022 年 12 月期第 2 四半期	—	—	—	—		
2022 年 12 月期第 3 四半期						
2022 年 12 月期第 4 四半期	—	—				
2023 年 12 月期第 1 四半期						
2023 年 12 月期第 2 四半期	—	—				
2023 年 12 月期第 3 四半期						
2023 年 12 月期第 4 四半期						
2024 年 12 月期第 1 四半期						
2024 年 12 月期第 2 四半期						
2024 年 12 月期第 3 四半期						
2024 年 12 月期第 4 四半期						

(注)

(注) Amendment 1 の締結により残高は■百万ドルに更新されたため、2022 年 12 月期第 1 四半期から 2022 年 12 月期第 2 四半期にかけ残高は■ドル減少している。

(3) 関係する会計基準の概要

ア 適用される収益認識基準

IPI 社は、米国で一般に公正妥当と認められた会計原則（以下「US-GAAP」という。）に基づいて会計処理を行っている。したがって、本件 pre-buy 取引における IPI 社の会計処理は全て US-GAAP を前提としている。

2019 年 12 月当時の収益認識に係る会計基準としては、IPI 社において US-GAAP の収益認識に関する規定である ASC606「Revenue from Contracts with Customers」（以下「ASC606」という。）が適用され、会計上収益を認識するために、以下の Step1 から Step5 を検討することが要求されている。

- ① Step1「顧客との契約の識別」においては、要件を全て満たす顧客との契約を識別することが要求されている。なお、同一の顧客と同時又はほぼ同時に締結した複数の契約について、一定の要件に該当する場合には、当該複数の契約を結合し、単一の契約とみなし処理することとなる。
- ② Step2「履行義務の識別」においては、契約における取引開始日に、顧客との契約において約束した財又はサービスを評価し、顧客に移転する約束のそれぞれについて履行義務として識別することが要求されている。
- ③ Step3「取引価格の算定」においては、履行義務が特定された後、契約の取引価格を決定する。なお、取引価格とは、財又はサービスの顧客への移転と交換に企業が権利を得ると見込む対価の額であり、第三者のために回収する額を含まないものをいう。
- ④ Step4「履行義務への取引価格の配分」においては、Step3 で決定された取引価格を Step2 で特定された各履行義務に、約束された財又はサービスを顧客に譲渡することと引き換えに企業が受け取ると予想される対価の額を示す方法で配分することが要求されている。
- ⑤ Step5「履行義務の充足」においては、企業は約束した財又はサービスを顧客に移転することによって、履行義務を充足した時に又は充足するにつれて収益を認識することが要求されている。

イ 契約の結合

Step1「顧客との契約の識別」に際しては、会計上の収益認識の検討は通常個々の契約において行うが、同一の顧客（又は顧客の関連当事者）と同時又は同時期に締結した複数の契約については、ASC606-10-25-9 が定める以下の三つの要件のうち、一つでも該当がある場合、企業は、当該複数の契約を結合し、契約を単一の契約とみなして会計処理をすることとなる。なお、ASC606 は「同時期」について明確な期間を提示していないため、契約の結合を行うか否かは実態判断となる。

(ASC606-10-25-9)

- a. The contracts are negotiated as a package with a single commercial objective. (契約が単一の商業的な目的を有するパッケージとして交渉されている)
- b. The amount of consideration to be paid in one contract depends on the price or performance of the other contract. (一つの契約で支払われる対価の金額が、他の契約の価格又は履行に左右される)
- c. The goods or services promised in the contracts (or some goods or services promised in each of the contracts) are a single performance obligation in accordance with paragraphs 606-10-25-14 through 25-22. (複数の契約で約束した物品又はサービスが単一の履行義務を成す)

ウ 履行義務の充足

ソフトウェアに係る Step5「履行義務の充足」に関しては、US-GAAP にはソフトウェアに特化した ASC985「Software」(以下「ASC985」という。)の規定もあるが、ASC985 では収益に関する規定は取り扱われていない。また、IPI 社が Ab 社に販売したライセンスに ASC985-20-15-5⁶⁸の範囲に含まれるホスティングサービスは付帯しておらず、ASC606-10-55-54 a で規定されるソフトウェアに該当するため、ASC985 の規定を考慮する必要はなく、ASC606 に基づいて「履行義務の充足」についての検討が必要と考えられる。

顧客に引き渡された財・サービスが ASC606 のスコープに含まれるライセンスである場合、顧客に対して知的財産の使用権又は知的財産のアクセス権のどちらを提供しているのかにより収益認識の方法が異なるが、本件ライセンスは、それ自体で重要な機能を持つ知的財産であり、かつ、ASC606-10-55-62⁶⁹の要件は満たさないことから、知的財産の使用権⁷⁰に分類され、その収益は一時点で認識される (ASC606-10-55-59)。

企業が履行義務を一定期間にわたり充足するものでない場合、当該履行義務は一時点で充足されることになる (ASC606-10-25-24)。約束した資産の支配を顧客が獲得し、企業が履行義務を充足する時点を決定するために、企業は支配に関する要求事項を検討する。さらに、企業は支配の移転の指標を検討し、指標には以下が含まれる。ただし、これらに限定されるものではない (ASC606-10-25-30)。

① 企業が支払を受ける現在の権利を有している

⁶⁸ ASC985-20-15-5 ではホスティング契約の対象となるソフトウェアとして、「顧客がホスティング期間中いつでも、重大なペナルティなしにソフトウェアを所有する契約上の権利を有する」とことと、「ソフトウェアを顧客が自社のハードウェアで実行できるか、ベンダーとは無関係の別の当事者と契約してソフトウェアをホストすることができる。」の両方の基準が満たされていることが要求されている。

⁶⁹ ASC606-10-55-62 では、「顧客が権利を有する知的財産の機能が、ライセンス期間中に実質的に変更されることが予想される」とことと、「顧客が更新された知的財産を契約上または実質的に使用する必要があること」のどちらか若しくは両方とも満たされていない場合は、知的財産の使用権、両方とも満たす場合は知的財産のアクセス権に分類されるとしている。

⁷⁰ それ自体で重要な機能を持つ知的財産。例えば、取引を処理する能力、機能やタスクを実行する能力、再生又は放送される能力など。

- ② 顧客が資産の法的所有権を有している
- ③ 企業が資産の物理的占有を移転した
- ④ 顧客が資産の所有に伴う重要なリスクと経済的価値を有している
- ⑤ 顧客が資産を検収した

(4) 当委員会による評価

ア 本件 pre-buy 取引の会計上の問題点

前記(2)イ(イ)のとおり、本件 pre-buy 取引に際しては、Ab 社のリスク低減をすることで 10 百万ドルの pre-buy をしてもらうことが当初から企図されていた。そして、リスク低減策としては、初期段階では IPI 社による買戻しが議論されていたが、その後は、売上目標未達の場合の IPI 社による補償というコンセプトに変更され、最終的に、Marketing Agreement⁵ 条により、2 年間で売上目標 (23 百万ドル) 未達の場合、IPI 社は最低でも売上目標未達分の半分を Ab 社に支払うことが合意された。そのため、前記(3)イの契約の結合に関し、本件ライセンス契約と Marketing Agreement を結合し、会計上は単一の契約とみなして処理する必要があるのではないか、また、そうすると、前記(3)ウの履行義務の充足に関して、顧客が資産の所有に伴う重要なリスクと経済的価値を有しているとは評価できないのではないかなどが問題となる。

イ Marketing Agreement の契約関係

(ア) Marketing Agreement の成立

本調査では、Ab 社側の署名まで入った Marketing Agreement は確認されていない。しかし、IPI 社は Ab 社との間で、2022 年 8 月 29 日付で、Marketing Agreement を終了させる内容の Marketing Termination Agreement を締結しており、IPI 社及び Ab 社が、Marketing Agreement の存在を前提とした合意を締結していることなどからすれば、Marketing Agreement は Ab 社も当事者とした契約として成立していたと認められる⁷¹。

(イ) Marketing Agreement の成立時期

Marketing Agreement の署名日付は 2020 年 3 月 1 日となっており、書面上は 2019 年 12 月 31 日付の本件ライセンス契約と時期が異なっているように見える。

しかし、2019 年 12 月 24 日に Ab 社から IPI 社へ送付された Marketing Agreement のクリーン版と 2020 年 3 月 1 日付 Marketing Agreement は内容面で完全に一致しており、IPI 社と Ab 社との間で、2019 年 12 月 24 日以降、Marketing Agreement の内容について交渉が行われた形跡は見当たらない。

また、Xe 氏は 2019 年 12 月 25 日に、Marketing Agreement には Xc 氏及び Xd 氏が署名す

⁷¹ なお、本件インタビューにおいても、Xd 氏、Xc 氏及び Xe 氏は、Marketing Agreement の存在及び成立を認めている。

るとの連絡に基づき、Xd 氏に対し、Xc 氏が署名した「final marketing agreement」を送る旨連絡し、実際 Xe 氏は、同日、Xc 氏の署名が入った Marketing Agreement を Xd 氏に送付した。

さらに、前記(2)オの 2019 年 12 月 25 日の Xd 氏の Xe 氏に対するショートメッセージの内容のとおり、Marketing Agreement の署名日を 2020 年 3 月 1 日とすることは、2019 年 12 月 25 日の時点であらかじめ決定されていたものであった。

以上からすると、実質的には、Marketing Agreement は、本件ライセンス契約と同時期に合意されていたものといえる。

(ウ) Marketing Agreement の合意内容

Marketing Agreement⁵ 条第 1 文では、「If the Target Revenue is not achieved,...Expenditures incurred by Ab Co. will be shared equally by Ab Co. and IPI」と定められており、2020 年 3 月 1 日からの 2 年間で、23 百万ドルという売上目標未達の場合の Expenditures の折半負担が合意されている（なお、同条第 2 文では折半される Expenditures は売上目標（23 百万ドル）を超えない旨が定められおり、IPI 社が折半負担する Expenditures の額の上限は 11.5 百万ドルとなる。）。

他方、第 1 文但書では「provided however that in no event shall IPI's share be less than fifty percent (50%) of the Target Revenue less actual revenue recognized by Ab Co. during the two-year period.」と定められており、IPI 社の負担は、いかなる場合でも、売上目標（23 百万ドル）から 2 年間の Ab 社の実際のバンドルソリューションの売上額を控除した金額（売上目標未達額）の半分を下回らないと定められている。したがって、Expenditures に含まれる支出の範囲及びその額にかかわらず、同条に基づく IPI 社の負担額は、売上目標未達額の半分が下限となる。すなわち、仮に 2 年間の実際のバンドルソリューションの売上額がゼロであった場合には 11.5 百万ドルが下限となり、仮に 2 年間の実際のバンドルソリューションの売上額が 3 百万ドルだった場合には、10 百万ドルが下限となることになる。本件インタビューにおいて、Xd 氏、Xc 氏及び Xe 氏も、かかる契約のメカニズムについては認めている。

なお、この点について、Marketing Agreement⁵ 条においては、第 1 文本文及び第 2 文による売上目標未達の場合の Expenditures の折半負担というコンセプトの中に、第 1 文但書により IPI 社の負担は売上目標未達額の半分を下限とするという Expenditures に紐づかないコンセプトが混在している。そうすると、前記とは逆に、第 1 文但書の文言にかかわらず、Expenditures が補償対象の上限を画する概念として機能する（すなわち、バンドルソリューションの実際の売上がゼロでも Expenditures がゼロであれば IPI 社の負担は生じない。）という解釈の余地もあり得なくはない。確かに、前記(2)エ(ア)のとおり、2019 年 12 月 12 日頃までの売上目標未達の場合の補償というコンセプトに関する初期の交渉過程においては、前記の第 1 文但書に相当する条項がない形での議論もなされていたこともあった。しかし、

前記(2)エ(ア)のとおり、同月 16 日には、Expenditures と紐づかない売上目標の半分の補償という第 1 文但書の原型が Ab 社から提案され、最終的には、前記の第 1 文但書の内容として定められるに至っている。前記(2)ウ(ウ)のとおり、Ab 社は、2019 年 12 月 9 日頃までは、本件ライセンス契約に基づく 10 百万ドルのリスクに対する「legal protection」として目標未達時の IPI 社による買戻しを求めており、その後、買戻しに代わる Ab 社のリスク低減策として売上目標額未達の場合の補償というコンセプトに基づく議論となった以降も、前記(2)エ(ア)のとおり、10 百万ドルの本件 pre-buy 取引に係るリスクがカバーされていないと主張して、売上目標額の段階的な増額を主張し続けており、また、Xc 氏は売上目標額を 18 百万ドルとしていたドラフトに基づく議論の段階では、売上ゼロ時の補償額 9 百万ドルが 10 百万ドルとで 1 百万ドルのギャップがあることが問題であれば売上目標を 25 百万ドルまで引き上げることもできる旨述べており、また、売上目標 23 百万ドルとした最終提案においては、Xe 氏は、これで「there is no risk for Ab Co.」となる旨述べている。

以上の交渉経緯を踏まえれば、Marketing Agreement⁵ 条に基づく IPI 社の負担は、Expenditures の範囲及び額とは紐づかず、売上目標額 23 百万ドルから 2 年間の Ab 社の実際のバンドルソリューションの売上額を控除した金額の半分を下回らない旨が定められていると契約文言どおりに読むべきことは明らかである。

(エ) 本件ライセンス契約と Marketing Agreement の関連性

Xd 氏及び Xc 氏は、前記(ウ)の Marketing Agreement の契約メカニズム自体は否定はしないものの、本件ライセンス契約と Marketing Agreement は別個独立の契約であって一体のものと評価すべきではないと主張する。その論旨は必ずしも明確ではないが、(i)バンドルソリューションの販売というビジネスは、①本件ライセンスの購入、②本件ハードウェアの製造、③バンドルソリューションとしての販売、という要素から構成されるところ、本件ライセンス契約は①の場面に関する契約であり、他方、Marketing Agreement は②及び③に関して両社の協働及びリスク分担を定めるものであるから、両者は別個独立である、(ii)バンドルソリューションを販売するにあたり、Ab 社はハードウェアの部材を自ら調達する必要がある、Marketing Agreement によっても Ab 社のリスクがなくなるわけではない、というものである。

バンドルソリューションの販売というビジネスが前記(i)①から③までの要素から構成され、Ab 社としては、それぞれの場面に応じて、本件ライセンスの取得、本件ハードウェアの製造及び販売促進活動を行うこととなり、それぞれのリスクを負うことは経済実態として異論のないところである。また、Marketing Agreement に基づく売上目標未達分の半分の補償によっても、それらのリスクの全てがカバーされるわけではないことも確かである。例えば、Ab 社において、本件ライセンスの pre-buy¹⁰ 百万ドルに加えて、本件ハードウェアの製造に 10 百万ドル、販売促進に 1 百万ドルをかけたがバンドルソリューションの売上がゼロであれば、Ab 社としては合計 21 百万ドルの投資に対して Marketing Agreement に

基づく補償は 11.5 百万ドルとなる。

しかし、本件ライセンス契約に基づく 10 百万ドルの一括売上計上という会計処理の適切性との関係では、あくまでも本件ライセンス契約に基づく本件ソフトウェアに係るリスクが Ab 社に移転したか否かが論点であって、Ab 社が製造する可能性のある本件ハードウェアのリスクが直接関係するものではない。前記(ウ)のとおり、Marketing Agreement に基づく補償は部材調達に要した支出に限定されていないのであって、本件ライセンスの pre-buy に基づく 10 百万ドルも含まれている。また、バンドルソリューションの販売という一連のビジネスにおいて、Ab 社にとって最初に生じる投資が本件ライセンスの pre-buy 10 百万ドルであることも明らかである。そうすると、Ab 社にとっては、本件ライセンス契約と実質的に同時に Marketing Agreement を締結することにより、最初に生じる投資である本件ライセンス取得のための 10 百万ドルについては、バンドルソリューションの実際の売上がゼロであっても、Marketing Agreement に基づき補償されることとなるので、リスクはゼロとなる。前記(2)エ(ア)のとおり、まさにそれが Ab 社が契約交渉過程において主張した「legal protection」であり、最終的に売上目標を 23 百万ドルとして提案した際に IPI 社としても企図したところであった。したがって、Ab 社は、本件ライセンス取得のための 10 百万ドルの投資についてはリスクフリーであることを前提として、実際に本件ハードウェア製造のための投資及び販促活動を行うか否か、並びにどの程度の額の投資を行うかは、バンドルソリューションが実際に販売できる見込みに応じて投資判断をすればよいという状態になったということになる。

かかる経済実態を踏まえれば、Marketing Agreement は、本件 pre-buy 取引とは関係のないハードウェア投資及び販売促進の場面のみに関する契約であると評価することはできず、本件 pre-buy 取引に基づく Ab 社の本件ライセンス投資と密接に関係するものと評価せざるを得ない。

(オ) Marketing Expense の性質からの補足

前記(2)イ(イ)のとおり、IPI 社は、Ab 社に対して最初に本件 pre-buy 取引を依頼した際、Ab 社の「risk mitigation」の一つとして、対価である 10 百万ドルに対する「capital cost (interest)」として marketing fund を四半期ごとに支払う旨提案しており、その後の交渉過程においても、marketing fund 又は marketing cost/expense といった名称を用いてはいるものの、販売促進費用の内容や見積りについて議論することはなく、capital cost や interest として市場金利に基づいた議論がなされていた。そして、最終的に、前記(2)エ(ウ)のとおり、四半期ごとに、Ab 社が IPI 社に支払った金額から Ab 社によるソフトウェア売却分を控除した金額に対し、■%の「interest rate」を乗じた「capital cost」を支払う旨合意している。また、実際にも、Marketing Agreement が終了するまでの間、前記(2)キ(ウ)のとおり、Ab 社は前記合意内容に従って■%の「interest rate」で計算した金額を IPI 社に Marketing Expense 名目で請求しており、IPI 社も計算根拠を確認した上で、販売促進活動の内容や金額を確認することなく、

Ab 社から請求されたとおりに支払っている。

このように Marketing Expense が実質的には本件 pre-buy 取引の対価である 10 百万ドル（のうち Ab 社の未回収分）に対する資本コスト（capital cost）や金利（interest）として扱われていることは、本件ライセンス契約自体が、ライセンスのリスク・リターンが実質的に移転する通常のライセンス契約とは異なるものであるという認識が当事者間にあったことを示唆するものである。

なお、Xd 氏及び Xc 氏は、Marketing Expense はあくまで Ab 社が支出した販売促進費用の一部を負担したものであり、■%の利率を用いた計算をしているのは、個別の販売促進活動やこれに要した実際の費用を積み上げて計算するのではなく、Ab 社が行った販売促進活動の概要や業界標準を踏まえて妥当な枠としての金額を算出するためにこのような計算をしているにすぎない旨主張する。Xe 氏もこれに沿った供述をしている。

確かに、Ab 社において一定の販売促進費用が生じている可能性はあり、その負担という趣旨も Marketing Expense に含まれる可能性は否定できない。しかし、そもそもバンドルソリューションの販売促進において、その一部を構成する本件ソフトウェアの pre-buy 金額 10 百万ドルをベースとして料率を定めることについて合理的な説明はない上に、前記のとおり、交渉過程では一貫して本件 pre-buy 取引に関する Ab 社のリスク低減策の一つの位置付けで、本件 pre-buy 取引の対価 10 百万ドルの資本コスト又は金利として議論されており、その料率決定に際して販売促進活動の内容や見積りについて議論をした証跡も見当たらない。

これらに照らすと、前記主張は信用することができない。

（カ） 事後の状況からの補足

前記(2)ケのとおり、IPI 社は、Ab 社からの求めに応じて、2022 年 1 月 31 日付 Amendment 1a により、未使用のソフトウェアライセンスを買戻すことに特段の反論をすることもなく合意している（その後 Amendment 1 によりメカニズムを修正）。

仮に Marketing Agreement によって本件ハードウェア投資のリスクは IPI 社がシェアするとしても本件ソフトウェアのリスクは Ab 社が負うものと IPI 社で認識していたのであれば、（実際の決済メカニズムは追って協議することが想定されていたとはいえ）安易に買戻しを受け入れることは考え難い。このような IPI 社の対応も、Marketing Agreement 5 条に基づく補償義務により、Ab 社が本件ソフトウェアのリスクを実質的に負担しないことが両社間での共通認識であったことと整合的である。

（キ） 小括

以上述べたとおり、本件ライセンス契約と Marketing Agreement の経済実態を踏まえた場合には、両契約は、本件 pre-buy 取引に基づく Ab 社による本件ライセンスへの投資のリスク低減という観点で密接に関係するものである。そして、両者を一体的に評価した場合に

は、本件ライセンス契約の定めにかかわらず、当該 Marketing Agreement⁵ 条の補償条項により本件ソフトウェアのリスクが Ab 社に実質的に移転していたとは評価することはできない。

ウ 結論

(ア) Step1「顧客との契約の識別」の検討

IPI 社は Ab 社を相手先として本件ライセンス契約を 2019 年 12 月 31 日、Marketing Agreement を 2020 年 3 月 1 日に締結している。契約締結日は異なるものの、前記イ(イ)のとおり、本件ライセンス契約と Marketing Agreement は同時期に一緒に議論され、本件ライセンス契約が締結された 2019 年 12 月 31 日までは Marketing Agreement の内容が実質的に合意されている中で、両者は Ab 社による本件ライセンスへの投資のリスク低減という観点で密接に関係しており、二つの契約は「契約が単一の商業的な目的を有するパッケージとして交渉されている」(ASC606-10-25-9 a) を満たすといえる。また、前記イ(ウ)のとおり、IPI 社が Ab 社から受け取る対価について、License Agreement では総額 10 百万ドルと取り決められているものの、Marketing Agreement においては売上目標と 2020 年 3 月 1 日から 2 年間の実際の売上額の差額の 50%を IPI 社が補填する取り決めになっていることから、IPI 社が最終的に Ab 社から受け取ることのできる対価の金額は、Marketing Agreement⁵ 条の補償条項に記載された内容の結果如何と関連しており、「一つの契約で支払われる対価の金額が、他の契約の価格又は履行に左右される」(ASC606-10-25-9 b) も満たすといえる。

そのため、License Agreement と Marketing Agreement は結合し、単一の契約とみなして会計処理すべきであるといえる。

(イ) Step5「履行義務の充足」の検討

前記(3)ウの指標④「顧客が資産の所有に伴う重要なリスクと経済的価値を有している」につき、前記イ(イ)のとおり、Ab 社にとっては、本件ライセンス契約と実質的に同時に Marketing Agreement を締結することにより、最初に生じる投資である本件ライセンス取得のための 10 百万ドルについては、バンドルソリューションの実際の売上がゼロであっても、Marketing Agreement に基づき補償されることとなるため、リスクはゼロとなり、Ab 社は本件ライセンス取引に伴う重要なリスクを負っていないと考えられるため、2019 年 12 月 31 日時点で支配の移転の指標④を充足しない。

前記実態を踏まえると、ライセンス使用权に係る重要なリスクが Ab 社に移転するまで

は IPI 社は本件ライセンス契約で定められた履行義務を充足しないと考えられる⁷²。

そのため、本件ライセンス契約締結時の 2019 年 12 月 31 日時点では収益認識すべきではなかったといえる。なお、本ライセンス取引における履行義務の充足のタイミングは、ライセンス使用权に係る重要なリスクが解消された時点と考えられる。本件においては、Ab 社が直接外部顧客に販売した時点又は IPI 社が買い戻した上で外部顧客にバンドルソリューションを販売することで IPI 社が Ab 社に返金する義務が解消した時点において収益認識することが合理的であると考えられる。

(5) 必要となる会計処理の訂正の概要

ア 契約負債の認識

本件ライセンス契約における対価は、2020 年中に分割で Ab 社から IPI 社に対して支払われている。一方で、当該支払時点において、前記検討のとおり IPI 社による履行義務は充足されていない。このように企業が履行義務を充足する前に顧客から対価を受け取った場合、当該対価は企業が履行義務を充足するまで契約負債として会計処理されるべきである。

イ 契約負債の事後測定

認識された契約負債については、当初認識後、以下のとおり事後測定を行う。

① Ab 社が外部にバンドルソリューションの販売を行った場合

Ab 社が外部顧客に対して製品販売を行った場合、IPI 社が Ab 社に返金する義務が解消した部分については、ライセンスの使用に関する重要なリスクが Ab 社に移転し、前記のとおりその時点で IPI 社の履行義務が充足したと考えられることから、返金する義務が解消した金額だけ契約負債を取崩し、収益を認識すべきである。

② IPI 社が Ab 社に対して現金を支払った場合

IPI 社が Ab 社から受け取った現金を実質的に返金した場合にも契約負債を取崩す。例えば、IPI 社が Ab 社から Buyback した場合は、実質的に過去受け取った対価を返金しているものと考えられるので、ライセンスに関連して IPI 社が Ab 社に支払った金額だけ契約負債の取崩しの処理を行うべきである。

⁷² そのほかにも、前記(3)ウの指標③「企業が資産の物理的占有を移転した」及び指標⑤「顧客が資産を検収した」に関しても、知的財産の使用権の移転については、顧客が「知的財産へのアクセス」及び「知的財産の使用及びその利益を得る権利を有する」の両方を満たすまで収益を認識できないため(ASC606-10-55-58C)、前記(2)キ(ア)のとおり、IPI 社から Ab 社への OcNOS ライセンスの付与は 2020 年 3 月 22 日又は 2020 年 9 月 28 日(Generally Available 日)であり、OcNOS については早くとも 2020 年 3 月 22 日までライセンスは Ab 社に移転したとはいえず、Ab 社によるライセンスの検収が行われていたともいえない。したがって、OcNOS については 2019 年 12 月 31 日時点では支配の移転の指標③及び⑤も充足しておらず、かかる観点からも履行義務が充足されたとはいえない。

また、Danos-Vyatta ライセンスについてはアクティベーションコードが必要であるかは不明であるが、アクティベーションコードの提供の事実については検出されていない。なお、Danos-Vyatta については IPI 社の親会社である ACCESS 社で一般企業向けの製品として販売が可能となったプレスリリースがなされたのは 2020 年 5 月 19 日である。

ウ Marketing Expense の会計処理

IPI 社は Ab 社に対して四半期ごとに Marketing Expense として一定の金額を支払っている。当該支払に関して、Ab 社が IPI 社に支払った金額から Ab 社による外部顧客への製品販売分を控除した金額に対し、■%の「interest rate」を乗じた「capital cost」を支払う旨の合意が、当事者間でなされていた。

一般に、対価の受領と顧客への財・サービスの移転のタイミングが一致しないことは、実務においてもしばしば発生する。顧客が対価の前払いを行う場合、企業は顧客から実質的に融資を受けていることになり、ここに金融要素が生じる。IPI 社から Ab 社に対して支払われる Marketing Expense については、実質的に金融要素に該当し、契約負債に関する利子と考えられるため、ASC606-10-32-15 から 19 の規定に基づき、Marketing Expense については会計上、利息費用として費用認識すべきである。

エ 現状の会計処理とあるべき会計処理

現状の会計処理とあるべき会計処理（源泉税の影響は捨象して抽象化している。）は以下のとおりである。

	現状の会計処理	あるべき会計処理
① 2019/12/31 時点	(借)売掛金 XXX / (貸)売上 XXX	仕訳なし
② Ab 社からの入金時	(借)現預金 XXX / (貸)売掛金 XXX	(借)現預金 XXX / (貸)契約負債 XXX
③ Marketing fee の支払時	(2020/6 から 2021/4) (借)費用 XXX / (貸)現預金 XXX (2021/6 以降) (借)売上 XXX / (貸)現預金 XXX	(借)支払利息 XXX / (貸)契約負債 XXX (借)契約負債 XXX / (貸)現預金 XXX
④ Ab 社による販売時	仕訳なし	(借)契約負債 XXX / (貸)収益 XXX
⑤ IPI 社による買戻し時	(借)売上 XXX / (貸)現預金 XXX	(借)契約負債 XXX / (貸)現預金 XXX

7. 本件ライセンス取引

(1) 事案の概要

IPI 社は、2022 年 3 月以降、Aa 社との間で本件ライセンス取引を行っており、その対価を収受している。本件ライセンス取引に係る売上は、2022 年 12 月期、2023 年 12 月期及び 2024 年 12 月期において、それぞれ、9,949,547 ドル、36,885,184 ドル及び 17,739,857 ドル（ライセンス取引は 2024 年 12 月期第 2 四半期まで）となっており、Aa 社は IPI 社における最大の取引先となっている。一方で、ACCESS 社及び IPI 社として、Aa 社とロシア企業である Ay 社との関係及び Aa 社からの販売先等の実態並びに Aa 社側での主たる交渉の相手方であった Xa 氏と同社の代表者である YI 氏の同一性や関係性についても明確に把握できていないままであった。

また、本件ライセンス取引においては、Aa 社から受注した SKU に対応する OcNOS のバージョンがリリースされるよりも前にダミーシップメントと呼ばれる方法で出荷され、Aa 社において利用可能となっていないにもかかわらず、IPI 社では売上計上しているものが多数存在していた。その中には、本報告書の日付現在においても未だリリースされていないものも存在する。

Aa 社からの支払に関しては、既に 2022 年中には支払が滞るようになり、また、同年 12 月頃からの支払は、同社以外の香港等に所在する第三者からなされるようになった。同社に対する滞留売掛金は増加していき、2024 年 9 月時点では、同社に対する売掛金残高約 31 百万ドルのうち約 19 百万ドルが滞留期間 3 か月以上の滞留売掛金となった（同年第 2 四半期において貸倒引当金 331 百万円を計上している。）。その後、IPI 社は、2024 年 12 月末までに、未払いとなっていたライセンス料相当額（M&S 分を除く。）である約 27 百万ドルの支払を前記の第三者から受けている。

(2) 事実関係

ア 関係者の概要

(ア) Aa 社の概要

a. Aa 社の登記情報等

ドイツの会社登記情報によれば、Aa 社はドイツ連邦共和国ベルリン市において 2021 年 8 月 20 日に設立されたドイツ企業である。また、同会社登記情報によれば、Aa 社の事業目的は繊維製品等の卸売及び電子部品・デバイスの卸売・研究開発等とされている。商業貿易データベース Volza⁷³によれば、2022 年度から 2024 年度にかけて、ドイツ、リトアニア、中国及びバングラデシュからロシアに対し繊維製品の輸出取引を行った実績が認められるが、ハードウェア等の輸出取引については見当たらず、また、輸出先は全てロシアであって、後記イ(ア)記載の取引先の所在国への輸出取引は記録されていない。

また、同会社登記情報等によれば、YI 氏が Aa 社の 100%株主である。同氏は同社のエグ

⁷³ UAE を拠点とする市場調査会社の提供する輸出入情報サービスである。

ゼクティブディレクターであり、ベルリンに在住とのことである。もっとも、後記 d.のとおり、IPI 社の役職員は YI 氏に会ったことはない。

Aa 社の登記情報上、Aa 社の所在地は、ベルリン市の [REDACTED] であるところ、本調査では、同所は集合住宅の 1 室であり、同室の郵便受けには「Az 社」と記載されており、Aa 社の社名及び YI 氏の氏名はいずれも確認できなかった。

b. Aa 社の取引先に関する情報

Aa 社の取引先に関しては、2024 年 10 月 31 日に IPI 社が Aa 社より提供された同社の会社紹介資料によれば、以下の会社が Aa 社のパートナー及び顧客とのことである。

取引先名	所在国(注)
[REDACTED]	シンガポール
[REDACTED]	UAE
[REDACTED]	UAE
[REDACTED]	オランダ
[REDACTED]	オランダ
[REDACTED]	米国
[REDACTED]	米国
[REDACTED]	アルメニア
[REDACTED]	カザフスタン
[REDACTED]	カザフスタン
[REDACTED]	韓国
[REDACTED]	ウズベキスタン

(注) Aa 社の会社説明資料には、所在国は記載されていないが、各社のホームページにより所在国を確認したものである。

c. Aa 社の財務諸表

ACCESS 社が 2024 年 10 月 29 日に受領した Aa 社の財務諸表の内容は下表のとおりである。

	2024 年 12 月期上半期 (ユーロ)	2023 年 12 月期 (ユーロ)
総資産	10,182,359	5,077,343
負債	1,321,731	1,321,731
純資産	8,826,822	3,721,806
収益	43,381,311	20,177,354
売上総利益	8,676,262	5,474,797
当期純利益	5,103,600	3,696,570

2023 年 12 月期の Aa 社の財務諸表及び 2024 年 12 月期上半期の Aa 社財務諸表上、負債（買掛金を含む。）は 1,321,731 ユーロであり、両財務諸表に記載された負債の金額は一致しており、当該半年間において変化がない。

また、Aa 社の財務諸表上、2023 年 12 月期の売上は 20,177,354 ユーロ、2024 年 12 月期上半期の売上は 43,381,311 ユーロであった。

他方、同年 12 月期における IPI 社の Aa 社に対する売掛金残高は、27,810,141 ドル（約 25,127,872 ユーロ⁷⁴）に上っており、Aa 社の財務諸表上の負債（買掛金を含む。）の金額と整合しない。

d. Aa 社の交渉窓口

IPI 社と Aa 社とのメールでのやり取りにおいて、IPI 社関係者は、主として、YI 氏のメールアドレスと認識していた「XXXXXXXXXX」のメールアドレスを使用する相手と連絡をとっていた。また、同メールアドレスを使用する人物は、基本的にはメール末尾に「YI」又は「Ym」と署名していた。

しかし、2022 年 9 月の IPI 社と Aa 社との対面ミーティングにおいて、それまで「XXXXXXXXXX」のメールアドレスを使用して IPI 社とメールでやり取りしていたと思われる者は Xa 氏と名乗って交渉を担当し、また、「Xa」と記載された名刺を手渡した。

こうした事情から、IPI 社の関係者の多くは、当初「YI」及び「Ym」は Xa 氏の通称と考えており、「Xa」氏と「YI」及び「Ym」氏は同一人物と考えていた。

そのため、IPI 社の関係者は、「XXXXXXXXXX」のメールアドレスを使用する者に対して、宛先として「Xa 氏」と記載してメールすることもあったが、「XXXXXXXXXX」のメールアドレスを使用する者からの異論は特に出なかった。また、「XXXXXXXXXX」のメールアドレスの使用者が自らメール末尾に「Xa」と署名することもあった。

本調査において YI 氏と Xa 氏の同一性が議論となる中で、Xc 氏は、2024 年 11 月に実施した Aa 社との対面ミーティングにおいて、Xa 氏から、自身と YI 氏は別人であるとの説明を受けた。

なお、後記コ(ア)のとおり、Aa 社の交渉窓口は、全て Xa 氏であった可能性が高いと考えられるので、会議の出席者又はメールの送信先若しくは送信元の記載が異なる場合でも、本報告書では「Xa 氏」として記載している。

(イ) Ay 社の概要

ロシアの会社登記情報によれば、Ay 社は、2015 年に Yn 氏により設立された、モスクワに所在するロシア企業である。Xa 氏は、2018 年 7 月 19 日には同社の代表に就任しており、遅くとも 2023 年 8 月 28 日までには同社の代表を退任していた⁷⁵。また、同氏は、Ay 社の株式を 100%保有していたが、2020 年以降、同氏の Ay 社の株式の保有割合は徐々に減少しており、遅くとも 2023 年 10 月 10 日には同氏は Ay 社の株式を保有しておらず、Ba 等が Ay 社の全株式を保有するようになった。

同会社登記情報によれば、Ay 社の主要な事業は、IT、通信、データ伝送分野でのソリュ

⁷⁴ 2023 年 12 月 29 日の換算レートで換算。

⁷⁵ 退任時期は不明であるが、2023 年 10 月 10 日付登記情報によると、2023 年 8 月 28 日付で Yo 氏が代表に就任している。

ーション開発・電子機器製造である。

イ 本件ライセンス取引の概要

(ア) 総論

IPI 社は、OcNOS のバイナリーコードのライセンスを Aa 社に対して販売している。OcNOS のバイナリーコードには、その対応するハードウェアごとに SKU が存在し、販売・出荷は SKU 単位で行われる。加えて、OcNOS のバイナリーコードのライセンス販売に付随して M&S を提供し、ライセンス販売及び M&S 提供について対価を収受している。

Aa 社においては、IPI 社から購入した OcNOS のバイナリーコードのライセンスを Aa 社にて購入したハードウェア⁷⁶とバンドルして、エンドユーザーに販売している。エンドユーザーについては、2022 年 7 月 20 日、IPI 社役員は、Xa 氏より、企業名及び各所在国（カザフスタン、アルメニア、ウズベキスタン、アラブ首長国連邦）の説明を受けた。

IPI 社は、OcNOS のバイナリーコードのライセンスに加え、同年 9 月に、Aa 社に対し、OcNOS のコントロールプレーン⁷⁷に係るソースコードを販売した。

(イ) 契約関係

2022 年 3 月以降、現在に至るまでに、本件ライセンス取引に関して、IPI 社と Aa 社との間において、下表の契約（以下「**本件関連契約**」と総称する。）が締結されている。

⁷⁶ Xc 氏は、Aa 社より、Ar 社及びそのグループ会社である At 社等が製造したハードウェアを購入しているとの説明を受けている。

⁷⁷ コントロールプレーンとは、ネットワーク機器等において、要素間で制御情報を送受信し、設定や監視、指示の伝達等を行うための伝送路を指す。他方、機器内で実際にデータを伝送する経路をデータプレーンといい、コントロールプレーンとデータプレーンを分離することにより、制御機能を切り離し、管理機能の一元化や安全性の向上が図られている。

	契約の効力発生日	契約書名	契約種別
①	2022年3月22日	OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「本件ソフトウェアライセンス契約(2022年3月)」という。)	ソフトウェアライセンス契約
②	2022年9月7日	OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「本件ソフトウェアライセンス契約(2022年9月)」という。)	ソフトウェアライセンス契約
③	2022年9月19日	OcNOS-CP SOURCE CODE SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (以下「本件ソースコードライセンス契約」という。)	ソースコードライセンス契約
④	2023年3月20日 (IPI社の署名日は同月21日)	AMENDMENT NO.1 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「AMENDMENT No.1」という。)	ソフトウェアライセンス契約の変更契約
⑤	2023年9月18日 (署名日は同月29日)	AMENDMENT NO.2 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「AMENDMENT No.2」という。)	ソフトウェアライセンス契約の変更契約
⑥	2023年9月18日 (署名日は同年12月22日)	AMENDMENT NO.3 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「AMENDMENT No.3」という。)	ソフトウェアライセンス契約の変更契約
⑦	2024年3月5日	MOU (以下「本件 MOU (ライセンス)」という。)	MOU
⑧	2024年3月27日 (IPI社の署名日は同月28日)(注)	AMENDMENT NO.4 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「AMENDMENT No.4」という。)	ソフトウェアライセンス契約の変更契約
⑨	2024年3月25日 (IPI社の署名日は同年12月30日、Aa社の署名日は同月18日。ただし、2025年2月27日に改めて締結されている)	AMENDMENT NO.5 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「AMENDMENT No.5」という。)	ソフトウェアライセンス契約の変更契約
⑩	2024年12月13日 (署名日は同月26日)	AMENDMENT NO.6 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software) (以下「AMENDMENT No.6」という。)	ソフトウェアライセンス契約の変更契約

(注) AMENDMENT No.4に記載されたAa社の署名日は2027年3月27日であるが、2024年の誤記と考えられる。

(ウ) 収益認識のタイミング

IPI社は、OcNOSのソフトウェアライセンスの販売に関しては、FNOシステムにより販売先に対してダウンロードリンクを送付した時点で、売上を計上していた。

Aa社に対するM&Sについては、サービス提供期間が1年間のものと3年間のものが存在したが、M&Sの開始時点から1年又は3年の期間で、当該期間におけるM&S全体の金額を分割して売上計上していた。なお、契約書上、M&Sの開始時点については、後記カ(イ)のとおり、本件ソフトウェアライセンス契約(2022年3月)からAMENDMENT No.3までは契約の効力発生日に開始するものとされていたが、AMENDMENT No.4において、ソフトウェアライセンスの出荷と同時に開始するものとされ、その後のAMENDMENT No.6において、Branded Software (OcNOSのバイナリーコード)がHardware Product (Aa社の販売しているハードウェア)にダウンロードした時点で開始するものとされた。

(エ) 売上の推移

本件ライセンス取引に係る売上の推移は下表のとおりである。

単位：ドル

売上高	2022 年 12 月期			
	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期
ライセンス	380,000	375,000	8,827,125	—
M&S	—	11,734	39,115	292,573
その他	—	—	—	24,000(注 1)
合計	380,000	386,734	8,866,240	316,573

売上高	2023 年 12 月期			
	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期
ライセンス	12,142,700	—	6,540,980	16,438,300
M&S	305,094	293,359	400,281	634,469
その他(注 2)	36,000	36,000	36,000	22,000
合計	12,483,794	329,359	6,977,261	17,094,769

売上高	2024 年 12 月期			
	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期
ライセンス	3,297,000	9,960,000	—	—
M&S	1,054,664	1,197,193	1,234,156	996,843
その他	—	—	—	—
合計	4,351,664	11,157,193	1,234,156	996,843

(注 1) 2022 年 12 月期第 4 四半期に計上された「その他」の売上 (24,000 ドル) は、Enhanced Support 費である。

(注 2) 2023 年 12 月期に計上された「その他」の売上 (合計 130,000 ドル) は、Enhanced Support 費 120,000 ドル及び Training 費 10,000 ドルである。

ウ 本件ライセンス取引に至る経緯

(ア) Ay 社との取引

IPI 社は、2021 年 10 月頃取引先から Ay 社の紹介を受け⁷⁸、同月 13 日に Ay 社との間で Mutual Non-Disclosure Agreement を締結し、ソフトウェアライセンスの販売と M&S 提供

⁷⁸ 同社との取引開始経緯については、Xc 氏は、2021 年 12 月末頃に Ar 社から Ay 社の代表として Xa 氏の紹介を受けたと供述しているのに対して、IPI 社の Senior Sales Director であった Yp 氏は、ロシアの At 社 (注：At 社は台湾に本店を置く企業であり、本報告書作成時点において、ロシア拠点は存在しない。)を通じて Ay 社の Xa 氏と接触したと 2021 年 10 月 21 日にメールで報告している。Yp 氏は、2021 年 10 月 14 日、Xa 氏より、Ay 社との間の 2021 年 10 月 13 日付 Mutual Non-Disclosure Agreement の PDF を受領している。そのため、2021 年 10 月時点では、IPI 社は Ay 社の紹介は受けていたと考えられる。

の取引について交渉を開始した。その後、IPI 社は、Xa 氏とやり取りの上、2022 年 1 月、IPI 社は Ay 社に対する 1 万 5,000 ドルのライセンス売上を計上している。IPI 社の社内記録には、同取引の発注書は残っていないが、IPI 社が Ay 社に発行した請求書は残っている。また、IPI 社と Ay 社との間に契約書は作成されていない。

なお、Ay 社との間の取引は他には確認されていない。

(イ) Ay 社及び Aa 社両社との契約の検討

IPI 社は、2022 年 2 月中旬頃まで、Ay 社及び Aa 社の両社とのソフトウェアライセンス契約の締結を検討していた。すなわち、同年 1 月 27 日、Yp 氏は、IPI 関係者⁷⁹に対して、「Ay 社は自らも契約を締結することを考えているが、潜在的な政治的問題（potential political issues）の観点から、ベルリン所在の子会社の Aa 社を通じても契約を締結したいと考えており、取引自体はおそらく Aa 社を通じて行われる」旨メールしており、Ay 社及び Aa 社の両社と契約する想定であるが、取引は主に Aa 社と行う前提であったことがうかがわれる。

その後、同年 2 月 17 日から同月 24 日、Yp 氏は、EMEA 地域の Solutions Architect であった Yq 氏を交え、IPI 社の外部弁護士である Yr 弁護士との間で、Ay 社及び Aa 社とのソフトウェアライセンス契約に関するやり取りを行っている。例えば、同月 17 日に Yp 氏が送付したメールには、Aa 社及び Ay 社それぞれとのソフトウェアライセンス契約のドラフトが添付されている。また、同月 24 日に、Yr 弁護士が、IPI 社関係者に対して、Aa 社及び Ay 社それぞれとのソフトウェアライセンス契約の Exhibit B を送ると記載の上、Aa 社及び Ay 社それぞれとのソフトウェアライセンス契約のドラフトを送っている。なお、いずれのメールについても、添付されていた Aa 社とのソフトウェアライセンス契約と Ay 社とのソフトウェアライセンス契約はほぼ同じ内容であった⁸⁰。以上のとおり、IPI 社としては、少なくとも同月 24 日時点では、Ay 社及び Aa 社の両社との間で、ソフトウェアライセンス契約を締結することを検討していたと考えられる。なお、Xc 氏は、Xa 氏から、「Ay 社はロシア、Aa 社はそれ以外の地域を販売対象地域としている。」旨の説明を受けていた。

(ウ) ロシアによるウクライナ侵攻を踏まえた検討

2022 年 2 月 24 日、ロシアによるウクライナ侵攻が開始された。これを受けて、同日、米国においてロシアに対する金融制裁及び輸出管理等の措置が発表され、かかる措置は同

⁷⁹ IPI 社の当時の Sales Vice President の Ys 氏、IPI 社の当時の Chief Sales Officer であった Yt 氏、IPI 社の Chief Product Officer の Yu 氏、及び Xe 氏である。

⁸⁰ 両契約書の相違点は、当事者名及び当事者の住所のほか、以下の点があった。

①Aa 社との契約書には、別紙 A の項目 1 に「Aa Co. switches refer ultimately to Ay equivalent switches for the Russian market）（Aa 社スイッチは、最終的にはロシア市場向けの Ay と同等のスイッチを指す。）」と記載されているが、Ay 社との契約書には同記載がない。②別紙 A の項目 2（Branded Software and Fees）について、Aa 社との契約書には「Own Branded OCNOS」と記載されているが、Ay 社との契約書には「Custom OCNOS」と記載されている。③Aa 社との契約書には、Training 及び Branding の fee が記載されているが、Ay 社との契約書には記載されていない。

日付で有効となった。同輸出管理の対象品目として新たに指定された品目にはソフトウェアが含まれていた。

前記規制を受けて、IPI 社内において、Ay 社がロシア企業であったことから、Ay 社との取引に関する経済制裁及び輸出管理のリスクについて検討がなされていた。

[REDACTED]

同月 8 日頃、Yp 氏は、IPI 社内のメールにおいて、Xe 氏に対して、ロシア企業との取引を継続することの可否について、アドバイスを求めた。その中で、Yp 氏は、「Ay 社に確認したところ、Ay 社としては、ベルリン所在の Aa 社にて契約を締結したいと考えている」旨、また、「At 社⁸²とも話したところ、同社は引き続き予定どおり Ay 社にハードウェアキットを供給する」旨などを説明した。

また、Yp 氏は、同月 11 日頃、IPI 社内のメールにおいて、Xe 氏に対して、「I think we need to be very careful, clear and clean about our position especially relating to what can be seen as back-doors such as the position currently with Ay Co. and Aa Co. (特に Ay 社や Aa 社との現在の状況のように、バックドアと見なされる可能性があるものに関しては、私たちの立場を非常に慎重、明確そしてクリーンにする必要があると考える。)」と説明している。

同月 15 日、Yp 氏は、Yt 氏及び IPI 社の当時の VP of Sales EMEA, India の Ys 氏に対して、「契約の相手方はモスクワの Ay 社ではなくベルリンの Aa 社となる」旨、また、「ソフトウェアの販売地域については、当初、ロシアのみとなっていたが、先方は EMEA (ヨーロッパ、中東、アフリカ) に変更することを提案してきており、かかる提案は IPI 社の希望するものではない」旨を述べるとともに、「All this assumes we still intend to continue with this and other business in Russia. (これらのことは、我々がまだロシアとのビジネスを継続する意向であることを前提とするものだ。)」と伝達している。

このような事情からすると、IPI 社は、ロシアとウクライナの国際紛争の状況を踏まえて当初は Aa 社及び Ay 社の両社と契約することを考えていたが、実際にロシアによるウクライナ侵攻が開始されたことを受けて、Aa 社とのみソフトウェアライセンス契約を締結する

81 [REDACTED]

82 At 社は台湾新竹市に本店を置いており、公表されている情報によれば、ロシアに拠点は存在しない。

[REDACTED]

[illegible][illegible]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]

[Redacted]

b. ZeBOS に関する輸出管理規制に関する検討

[Redacted]

c. 契約の変更に向けた Aa 社との交渉の開始

2022 年 8 月 8 日、Xa 氏、Yt 氏、Yq 氏、Ys 氏でリモート会議を行い、本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 3 月）の変更についての協議を行った。その後、同月 10 日、Ys

[Redacted]

氏は、Yt 氏、Yq 氏に対して、以下の協議内容を共有した。

- ・ 「Aa 社は、ドイツのベルリンに拠点を置く SI⁹¹であり、CIS、中東、東欧諸国の顧客を対象としている」旨
- ・ 「Aa 社は、プロジェクト費用を自社の収益及び香港にある関連会社[REDACTED]を通じて賄っている」旨
- ・ 「いずれの取引も、輸出制限が課されている国の企業や組織とは関連しておらず、全てのプロジェクトは、カザフスタン、アゼルバイジャン、その他の CIS 諸国のプロジェクト及び顧客のために使用されており、また、アブダビ (UAE) やその他の中東地域の顧客プロジェクトにも利用されている」旨
- ・ 「製品は、輸出制限が課されている国 (ロシア、ベラルーシ、その他の制限された国) の顧客には販売又は配送されない」旨
- ・ 「Aa 社は、取引ごとにエンドユーザーが誰であることを宣言し、その名前及び詳細を IPI 社に対して公開する⁹²」旨
- ・ 「必要に応じて、個別又は別々の契約に署名する」旨

同月 22 日、Ys 氏は、Xa 氏に対して、前記メールを本文なしで送付している。その後、同月 24 日、Xa 氏は、Ys 氏に対して、前記メールについて、「OK, I agree. (合意する。)」と「Xa」との署名で返信している。

IPI 社としては、Aa 社と Ay 社との関係について明確に理解していたわけではないものの、両社は実質的に同一のグループ会社又は関連性が高い会社であって、Aa 社との取引は、Ay 社が関係するものであるという認識があったことがうかがわれる。一方で、Aa 社との契約において、Aa 社に輸出管理規制・経済制裁の遵守を確約させていることからすると、IPI 社としては、Aa 社が製品をロシアに再輸出する意図がある又はその可能性があることを IPI 社は認識していない状態を確保することを企図していたと考えられる。

d. 本件ソフトウェアライセンス契約 (2022 年 9 月) の締結及び受注

前記のやり取りを踏まえて、2022 年 9 月 7 日、IPI 社は、Aa 社との間で、Aa 社によるロシア等に対する販売を禁ずる条項を含む、本件ソフトウェアライセンス契約 (2022 年 9 月) を締結した。同契約の概要は下表のとおりである。

⁹¹ System Integrator を意味する。

⁹² ただし、IPI 社は、Aa 社から、取引ごとにエンドユーザーの名称・詳細を公開されている旨のメール等は検出されておらず、また、IPI 社と Aa 社の契約にも盛り込まれていない。

契約書名	OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日(注)	2022 年 9 月 7 日
概要	IPI 社による対象ソフトウェアのライセンス
対象ソフトウェア	・ OcNOS- [REDACTED] -DC-IPBASE 1800/3200 ・ OcNOS- [REDACTED] -DC-IPBASE 6400 ・ OcNOS- [REDACTED] -DC-MPLS 1800/3200 ・ OcNOS- [REDACTED] -CSR-120 ・ OcNOS- [REDACTED] -CSR-300 ・ OcNOS- [REDACTED] -DC-MPLS-800 ライセンス数は規定されていない。
M&S	・ 開始時期：効力発生日より開始。 ・ M&S 期間：1 年（通常版及びプレミアム版）、3 年（通常版及びプレミアム版）
販売地域	ブランドソフトウェアは、CIS 及びジョージア内でのみ配布するためにライセンスされており、ロシア、ウクライナのクリミア地域、ベラルーシ等の国、地域、個人、団体へのブランドソフトウェアの販売を禁止する輸出規制の対象となるオブザーバー国やメンバー又は地域は除外される。現在又は将来においてブランドソフトウェアの購入を禁止される国、地域、個人、団体は、本契約に基づく配布ライセンスから除外される。

(注) 契約書上、効力発生日（Effective date）は両社による署名日とされており、署名日は 2022 年 9 月 7 日である。

その後の本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 9 月）に基づく受注については別紙 4No.3 から 8 までのとおりである。

（ウ） 定期的な対面ミーティングの開始及びソースコードライセンス契約の締結

IPI 社は、2022 年 9 月 10 日、イスタンブールにおいて Aa 社との間でミーティングを行った。Xc 氏によれば、Aa 社とのビジネス拡大が見込まれ、今後 Aa 社が重要な顧客となる可能性が高かったため、顔合わせの趣旨で対面でのミーティングを開催したとのことである。同ミーティングでは、具体的な今後のビジネス予測を踏まえ、ライセンスの追加販売について議論が行われた。これ以降、IPI 社は Aa 社との間で、基本的に、四半期に 1 回の頻度で定期的に対面でのミーティングを行うようになった⁹³。

同日のイスタンブールでの対面ミーティングの出席者は、Aa 社側は Xa 氏⁹⁴及び Aa 社の技術担当者の Yv 氏であり、IPI 社側は、Xc 氏、Yt 氏、IPI 社の Chief Engineering Officer の Xf 氏、及び Ys 氏であった。また、Ys 氏は、同月 6 日、IPI 社内メールにおいて、同月 10 日の Aa 社とのミーティングでの目的等を挙げているところ、Zebos については、大要、その利用が、開発目的ではなく、認証用であることを確認する旨記載しており、当時、IPI 社から Aa 社に対する Zebos（OcNOS のコントロールプレーン）のソースコードのライセンスにつき議論されていたことがうかがわれる。

⁹³ なお、IPI 社と Aa 社との対面ミーティングは、その後、2023 年 2 月にドバイ、2023 年 8 月にイスタンブール、2023 年 12 月に日本、2024 年 3 月にドバイで実施され、少なくとも合計 5 回の対面ミーティングが実施された。

⁹⁴ 2022 年 9 月 6 日の IPI 社内メールにおいて、Xa 氏の肩書は「CEO Aa Co. and [REDACTED] Labs」と記載されている。

その結果、同月 19 日、IPI 社は、Aa 社との間で、OcNOS のコントロールプレーンのソースコードのライセンスに関する本件ソースコードライセンス契約を締結した。同契約の概要は下表のとおりである。

契約書名	OcNOS-CP SOURCE CODE SOFTWARE LICENSE AGREEMENT
締結日	2022 年 9 月 19 日
概要	IPI 社による Aa 社に対する対象ソースコードのライセンス
対象ソースコード	OCNOS-CP-XP-DC-IPBASE
ライセンスの制限	デモンストレーション及び認証目的のみに使用が許される。ライセンシーは、開発目的、ハードウェアへの移植、ライセンスモジュールの作成、修正又は派生物の作成、バイナリーのビルドのためのコンパイル、再販、又は第三者への開発ソフトウェアの配布への使用は認められない。
ライセンス	USD 2,000,000 の一括払い

前記ソースコードライセンス契約に基づき、同月 26 日、IPI 社は、Aa 社に対して、FTP によりソースコードを提供した。

(エ) AMENDMENT No.1 の締結及び受注

2023 年 2 月 22 日及び同月 23 日、IPI 社は、ドバイにて、Aa 社と対面ミーティングを行った⁹⁵。

同月 27 日、Yp 氏は、IPI 社内のメールにおいて、Xe 氏らに対し、「IPI 社が Aa 社からの技術的要望に応える代わりに、Aa 社が同年 3 月 20 日までに第 1 四半期分として 12 百万ドルのライセンス及び 4.2 百万ドルの M&S (3 年分) の発注を行うことで Aa 社と合意した」旨、「IPI 社は第 1 四半期から第 4 四半期にかけて上記ライセンス販売の金額の 25%ずつを請求する」旨、「請求書は 4.2 百万ドルの M&S のうち 3 分の 1 を含むようにする」旨を報告した。

これに対し、Xc 氏は、同月 4 日、IPI 社の社内メールにて、Yp 氏に対し、①12 百万ドルのライセンス及び 4.2 百万ドルの 3 年の M&S の全てを含んだ発注書を受領し、「ダミーインボイス」を送ること、②契約書上、Aa 社に対して、正式に支払の延期を認める必要はないこと、③四半期ごとに請求書を送るものの、M&S の開始時点については、契約上規定されている最初のソフトウェアが出荷された時点とは異なる取り扱い⁹⁶が必要なことを提案している。

Xc 氏の提案に対し、同月 6 日、Xe 氏は、「From the finance side, the tricky part is that the MS start date is stated on the invoice so any “free” MS months have to be deducted from the license amount. Let me give it some thought to see if we can get around it…」（財務の面から悩ましいの

⁹⁵ Yp 氏が作成した議事録より、Aa 社側は、Xa 氏、Yv 氏、IPI 社側は、Yt 氏、Yq 氏、Xc 氏、IPI 社の Chief Engineering Officer の Xf 氏、Yp 氏が参加したと考えられるほか、2 月 23 日のミーティングには At 社の Yw 氏も参加している。なお、同議事録は Aa 社には共有されていない。

⁹⁶ Xc 氏は、M&S の開始時点については、IPI 社としては、Aa 社に請求書を発行した時点と伝える必要があるが、Aa 社としては各 SKU の出荷時点を希望すると考えられるとメールしている。

は、M&S の開始日が請求書に記載されているため、「無料の」M&S の月をライセンス料から差し引かなければならないことだ。この点を避けられないか検討する。）」と返信した。かかる Xe 氏のメールに対して、同日、Yp 氏は、Xe 氏に対し、Aa 社との契約を改定することを想定しており、ドバイでの対面ミーティングで合意した内容を踏まえた契約書への追記を依頼する旨をメールしたところ、Yt 氏は、Xe 氏と協議するが、Aa 社からの要請自体は珍しいものではなく、今後のためにどう対応するか考える必要がある旨返信した。翌 7 日、Yp 氏は、Yt 氏のメールに異論なく、財務と運営実務上の観点からの検討が必要とメールした。加えて、同日、Yp 氏は、Xe 氏が監査人と協議予定であり、同日中にインプットを期待している旨を追加でメールした。これらのメールのとおり、IPI 社内において、同月 7 日にかけて、「ダミーインボイス」の会計上の処理や契約上の取り扱いについて議論がなされていた。

同日、Yp 氏は Xa 氏に対し、下記の内容を含むドバイでのミーティングのフォローアップメールを送付している。

- ・ 同月 20 日までに Aa 社が 12M の License と 4.2M の M&S に係る発注書を発行すること
- ・ IPI 社は同年の第 1 四半期、第 2 四半期、第 3 四半期及び第 4 四半期に License について 25% ずつ請求を行うこと⁹⁷

その後、同月 13 日から同月 15 日にかけて、IPI 社内において、「ダミーインボイス」の取り扱いにつき議論しているが、同月 15 日のメールで、Xc 氏は、Xe 氏に対して、「Again, this is just for their payment, and we will recognize 12M + 1.4M or so for M&S this year. If we need to have a separate invoice to show it to the auditors, we should prepare that as well for the internal purpose. (繰り返しになるが、これは彼らの支払のためだけのものであり、我々は今年、12M + M&S のために 1.4M ほどを収益認識する予定である。監査人に見せるために別の請求書が必要な場合は、内部目的のためもかねて、準備すべきである。)」とメールしている。

これらの事情を踏まえると、IPI 社は、Aa 社との間で、外形上、「ダミーインボイス」を発行し、ライセンス及び M&S を一括請求するとしていたものの、Aa 社との間で実際には分割して請求することを別途合意していたと考えられる。また、監査人には請求を分割し、支払も分割でうけることは開示しない想定であったこともうかがわれる。

その後、前記のやり取りを踏まえ、同月 20 日、IPI 社は、Aa 社との間で、対象 SKU を追加する旨の AMENDMENT No.1 を締結した。同変更契約の概要は下表のとおりであり、支払が分割になる旨は定められておらず、監査人に対しても、支払が分割になる旨は共有されていないと考えられる。なお、M&S の開始時期の記載はないが、支払期限は請求から 60 日と定められている。

⁹⁷ M&S の請求の時期については、同メール中では明記されていない。

契約書名	AMENDMENT NO.1 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日	2023 年 3 月 20 日
概要	IPI 社による Aa 社に対するライセンスに対象 SKU を追加する旨の本ライセンス契約（9 月 7 日）の変更契約
対象 SKU	• OCNOS-[REDACTED]-DC-IPBASE1280 • OCNOS-[REDACTED]-DC-IPBASE12800-TH3 • OCNOS-[REDACTED]-DC-IPBASE12800-TD4 • OCNOS-[REDACTED]-DC-IPBASE25600-TH4 • OCNOS-[REDACTED]-AGGR-PLUS-2400 • OCNOS-[REDACTED]-AGGR-PLUS-2400（SKU 名は上記と同じだが product description は異なる。） • OCNOS-[REDACTED]-AGGR-PLUS-800 • OCNOS-[REDACTED]-AGGR-PLUS-4000
M&S	• 開始時期：なし • 対象 M&S：1 年（通常版及びプレミアム版）、3 年（通常版及びプレミアム版）

同日、Aa 社は、IPI 社に対して、本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 9 月）及び AMENDMENT No.1 記載の SKU を発注する旨の別紙 4No.9 から 18 までの発注書を発行した。

なお、同月 27 日付で、IPI 社は、Aa 社に対し、12,142,700 ドルのライセンス及び M&S の請求書を発行した。もっとも、同請求書が Aa 社に送付された形跡は検出されておらず、IPI 社は、Aa 社に対し、同ライセンス及び M&S を 4 分割した 2023 年 3 月 20 日、同年 6 月 1 日、同年 9 月 1 日、同年 11 月 15 日付インボイスをそれぞれ送付した。

また、実際の入金は、同年 8 月 1 日に 6,528,482 ドル、同年 9 月 1 日に 1,696,400 ドル、同年 10 月 1 日に 1,695,206 ドル、同年 11 月 1 日に 440,000 ドル、同年 12 月 1 日に 1,588,865 ドルが支払われた。

なお、IPI 社の Vice President of Sales の Yx 氏によれば、AMENDMENT No.1 の締結後、同年 7 月頃、IPI 社が Aa 社に提供していたソフトウェアに問題が生じており、その解決のために IPI 社と Aa 社はインドで共同ラボを立ち上げることになり、その際、IPI インド社に対して Aa 社からハードウェアが提供されたとのことである。

そして、同年 7 月 19 日から同月 25 日にかけて、Yx 氏及び Yq 氏等の IPI 社役職員は、Xa 氏、Bc 社⁹⁸の Yy⁹⁹氏、及び At 社の関係者との間で、IPI インド社に対する Aa 社から Bc 社を通じた At 社のハードウェアの輸送がメールでやり取りされている。これらのメール上では、Bc 社の担当者の Yy 氏から IPI 社の Yz 氏に対して、ハードウェア輸送に関する請求書送付されている¹⁰⁰。なお、Volza 上も、Bc 社が IPI インド社に対して同年 10 月 26 日から 2024 年 9 月 27 日までの間にネットワーク機器を発送していたことが確認できる。

⁹⁸ Xb 氏は、2025 年 2 月に Xa 氏と面談した際に、Xa 氏より、Bc 社は同氏がドバイで協業している会社との説明を受けた。

⁹⁹ 氏名不詳

¹⁰⁰ なお、ハードウェアの輸送に係る請求書の名義は、Aa 社・Bc 社ではなく、タイの会社である Bd 社であった。

(オ) AMENDMENT No.2 締結の経緯及び受注

2023 年 8 月 30 日、IPI 社は、Aa 社とイスタンブールで対面ミーティングを実施した。IPI 社側の参加者は、Xc 氏、Xf 氏、Yq 氏、Yt 氏、及び IPI 社の Chief Marketing & Product Officer の Za 氏であった。また、Aa 社側の参加者は、Xa 氏及び Yv 氏であった。同ミーティングでは、主に技術的な事項が議論された。

同年 9 月 23 日、Yx 氏は、Xa 氏宛てに、発注書のテンプレートを送信するとともに、IPI 社及び Aa 社の間の契約の対象に新しいプラットフォーム（CS6364EF）を追加するためには AMENDMENT No.2 を締結する必要がある旨メールを送信した。

かかるメールを受けて、同月 24 日、Xa 氏から Yx 氏に対して、■■■■¹⁰¹というプラットフォームへの対応が IPI 社で行えていないことやエンドユーザーが検討中である等を理由に投資を行うか決めかねている旨の返信があった¹⁰²。

これに対して、Yx 氏は、■■■■向けのソフトウェアの準備のためには早急な開発が必要であり、そのためには Aa 社によるライセンス購入が重要と返信し、追加の発注を求めた。

その後、具体的な交渉経緯は不明であるものの、同月 29 日付で、IPI 社及び Aa 社の間で、SKU を追加する旨の AMENDMENT No.2 が締結された。同変更契約の概要は下表のとおりである。

契約書名	AMENDMENT NO.2 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日	2023 年 9 月 29 日（ただし、契約書の冒頭の効力発生日は 2023 年 9 月 18 日）
概要	IPI 社による Aa 社に対するライセンスに対象 SKU を追加する旨の本ライセンス契約（9 月 7 日）の変更契約
対象 SKU	・ ■■■■ -OS-DC-PLUS-CS6364FF
M&S	・ 開始時期：なし ・ 対象期間：3 年

その後の AMENDMENT No.2 に基づく受注については別紙 4No.19 から 23 までのとおりである。

(カ) AMENDMENT No.3 締結の経緯及び受注

IPI 社は、後記(キ)記載の 2023 年 12 月に東京で開催されたミーティング等において Aa 社と合意した発注数量や単価を踏まえ、同月 22 日、Aa 社の間で、SKU を追加することを目的に、AMENDMENT No.3 を締結した。同変更契約の概要は下表のとおりである。

契約書名	AMENDMENT NO.3 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日(注)	2023 年 12 月 22 日（ただし、契約書の冒頭の効力発生日は 2023 年 9 月 18 日）
概要	IPI 社による Aa 社に対するライセンスに対象 SKU を追加する旨の本ライセ

¹⁰¹ ハードウェアの ■■■■ を指す。

¹⁰² Yx 氏によれば、「投資」とは追加の発注を指す。

	ンス契約（9月7日）の変更契約
対象 SKU	・ [REDACTED]-OS-DC-PLUS-12800-TD4 ・ OCNOS-MS-3Y (OCNOS-[REDACTED]-TD4) ・ [REDACTED]-OS-DC-PLUS-25600 ・ OCNOS-MS-3Y ([REDACTED]-OS-DC-PLUS-25600) ・ OCNOS-[REDACTED]-CSR-300 ([REDACTED]-OS-SP-MR) ・ OCNOS-MS-3Y (OCNOS-[REDACTED]-CSR-300, [REDACTED]-OS-SP-MR) ・ [REDACTED]-OS-SP-PLUS-7200 ・ OCNOS-MS-3Y ([REDACTED]-OS-SP-PLUS-7200) ・ [REDACTED]-OS-SP-PLUS-14400 ・ OCNOS-MS-3Y ([REDACTED]-OS-SP-PLUS-14400) ・ [REDACTED]-SP-CSR-800 ([REDACTED]-OS-SP-MR350) (to run on Aa Co. MR350 switches), IP Infusion Ref. OcNOS-SP-MPLS-AGR130 (to run on Aa Co. MR350 switches) ・ OCNOS-MS-3Y ([REDACTED]-SP-CSR-800, [REDACTED]-OS-SP-MR350) ・ [REDACTED]-DC-IPBASE-1200 (to run on Aa Co. S4148D-6U switches). IP Infusion Ref. OcNOS-DC-IPBASE-1800/3200 ・ OCNOS-MS-3Y (OCNOS-[REDACTED]-DC-IPBASE-1200) ・ [REDACTED]-OS-SP-MR380 (OCNOS-[REDACTED]-AGGR-PLUS-2400) ・ OCNOS-MS-3Y ([REDACTED]-OS-SP-MR380) ・ [REDACTED]-DC-IPBASE-12800 ・ OCNOS-MS-3Y ([REDACTED]-DC-IPBASE-12800) なお、対象 SKU の個数は規定されていない。
M&S	・ 開始時期：なし ・ 対象：3 年

(注) 効力発生日は AMENDMENT No.2 と同一であり、誤記の可能性がある。Xc 氏によれば、Xc 氏としては契約上の効力発生日について重視しておらず、前の AMENDMENT の時の記載が残っていたのではないかと考えているとのことである。

その後の AMENDMENT No.3 に基づく受注については別紙 4No.27 から 36 までのとおりである。

(キ) 本件 MOU（ライセンス）締結の経緯

Aa 社は、IPI 社との取引が拡大するにつれ、IPI 社との関係が一層重要になってきたとして、IPI 社に対して、Aa 社による IPI 社への投資や、両社間での合弁会社の設立等を提案していた。IPI 社としては、直ちにかかる提案を受け入れることは困難であったものの、Aa 社が、IPI 社が第三者に買収されるなどして、IPI 社とのビジネスが継続できなくなるリスクを懸念していたため、そのような Aa 社の懸念に配慮するために、MOU を議論することになった。

このような中、2023 年 12 月、Xa 氏は東京を訪問し、同月 4 日、ACCESS 社及び IPI 社とミーティングを行った。同ミーティングには、Xc 氏の他、Xb 氏及び Xd 氏並びに Yt 氏及び Yx 氏が参加した。同ミーティングでは、Aa 社によるソフトウェアのバイナリーコードのライセンスの使用状況等のビジネスの現況、技術的な事項、今後の発注等に加えて、Aa 社による IPI 社又は ACCESS 社に対する出資等の「Strategic Discussion」も議論された。すなわち、この時、Xa 氏は、ACCESS 社が将来的に IPI 社を他社に売却することにより Aa 社が IPI 社との契約を継続できなくなり、ひいては Aa 社がホワイトボックスに関する事業

を継続できなくなることを懸念し、IPI 社又は ACCESS 社への出資を強く希望しており、Xb 氏は、Xa 氏とその点につき同ミーティングで協議した。

このようなやり取り及び要請を踏まえ、IPI 社は Aa 社との間で交渉の上、2024 年 3 月 6 日、Aa 社に対して、大要、下表の本件 MOU（ライセンス）¹⁰³を差し入れた。

なお、ACCESS 社の取締役会規程によれば、子会社を含む関連会社における、他社との業務提携、事業上の協力等、事業戦略に重大な影響を与える事項については、ACCESS 社の取締役会決議事項とされている。本件 MOU（ライセンス）は当該事項に該当し得るものの、ACCESS 社取締役会の決議を経していない。

日付	2024 年 3 月 5 日(注 1)
概要	・ IPI 社売却時の入札参加権・資本参加権 ➢ 第三者より、IPI 社の全株式若しくは全資産の取得の提案又は IPI 社への投資がなされた場合には、Aa 社が入札に参加する権利を有する。 ➢ 潜在的株式取得者と同等の条件で、Aa 社が株式取得に参加することができる。 ・ 主要なリリース時のソースコード提供義務 ➢ 本件ソースコードライセンス契約に規定される Development Software(注 2)に関し、主要なリリースがあるたびに、IPI 社は Aa 社に対してソースコードを提供する。 ➢ IPI 社が第三者に取得される場合等には、本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 3 月）で認められたライセンス権をサポートするため、Source Code SLA の下でソースコードを利用する権利を与えられる。 ・ ソースコードのエスクロー ➢ IPI 社は、エスクロー契約を締結し、Development Software に関するソースコードや情報を預託する。 ➢ IPI 社に破産手続等が開始された場合、IPI 社が事業停止又は継続企業として存在しなくなった場合には、Aa 社はエスクロー対象物の引き渡しを受けることができる。

(注 1) 日付は 2024 年 3 月 5 日であるが、レター自体は同年 3 月 6 日にメールで送付されている。

(注 2) OcNOS のソフトウェアのソースコードを意味する。

なお、IPI 社は、同年 11 月 19 日、Xa 氏より、Aa 社及びエスクローエージェントの Be 社との間のソースコードのエスクローに関する三者間エスクロー契約である Three-Party Escrow Service Agreement の署名版を受領している。

(ク) AMENDMENT No.4 締結の経緯

2024 年 3 月 22 日頃、IPI 社は、Aa 社とドバイにおいて対面ミーティングを実施した。IPI 社側の参加者は、Xc 氏、Xf 氏、Yq 氏、及び Yt 氏であった。また、Aa 社側の参加者は、Xa 氏及び Yv 氏であった。同ミーティングでは、Aa 社によるソフトウェアのバイナリーコードのライセンスの使用状況等のビジネスの現況や技術的な事項などが議論された。

IPI 社は、Aa 社との間の協議の過程で合意された発注数量や単価を踏まえ、同月 27 日、

¹⁰³ 各種資料等では、MOU と言及されているものの、書面としては、IPI 社が一方的に差し入れる形式のレターである。

Aa 社との間で対象 SKU を追加するとともに、M&S の開始時期を規定する旨の AMENDMENT No.4 を締結した。同変更契約の概要は下表のとおりである。

契約書名	AMENDMENT NO.4 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日	2024 年 3 月 28 日（ただし、契約書の冒頭の効力発生日は 2023 年 3 月 27 日）
概要	IPI 社による Aa 社に対するライセンスに対象 SKU を追加する旨の本ライセンス契約（9 月 7 日）の変更契約
対象 SKU	・ █████-OS-SP-MR-32 Branded OPEN Compute Network ・ OCNOS-MS-3Y (█████-OS-SP-MR-32)
M&S	・ 開始時期：出荷（shipment）時に開始される ・ M&S 期間：3 年

(注) IPI 社が Aa 社に対して AMENDMENT No.4 の締結版を送付した日は 2024 年 3 月 27 日である。

その後の AMENDMENT No.4 に基づく受注については別紙 4No.37 から 40 までのとおりである。

(ケ) AMENDMENT No.5 及び AMENDMENT No.6 締結の経緯及び受注

2024 年 6 月 6 日、Xc 氏は、Xa 氏に対し、IPI 社と Aa 社の関係が良好であり、上半期に予算を達成できることを示すことを目的として、同月末までの 10 百万ドルのライセンスの発注を依頼するとともに、同注文はペーパー取引（paper transaction）に過ぎず、最悪の場合は支払わなくてよく、Aa 社のビジネスにリスクやダメージはないと連絡している。

同年 12 月頃、Xc 氏によれば、M&S 分に係る約 7 百万ドル程度の売掛金の回収について、Aa 社と協議を行っていた際に、Aa 社は、同社がエンドユーザーに対して出荷していない SKU¹⁰⁴の M&S 分も含めて請求されているという点を理由に支払を渋っていたとのことであった。そのため、IPI 社は、Aa 社に既存の M&S 提供の対価は支払ってもらうための交渉材料として、今後は、月額で Aa 社がエンドユーザーに提供した SKU に対応する M&S を請求するという M&S の請求方法の変更を提案したとのことである。

また、Xc 氏によれば、議論の時期は明確ではないが、Aa 社においては、エンドユーザーの需要を予測して、SKU の発注を決定していたが、その予測が外れ、発注した SKU の在庫が残る場合もあったことから、Aa 社との間で、発注した SKU の金額内であれば SKU の交換に応じるという合意を口頭で行ったことがあったとのことである。Xc 氏によれば、後記の AMENDMENT No.6 は、この点を文書化したものとのことである。

前記のやり取りを踏まえて、同月 26 日、IPI 社は、Aa 社の間で、SKU の交換及び M&S の請求方法の変更等について規定した AMENDMENT No.6 を締結した。同変更契約の概要は、下表のとおりである。

¹⁰⁴ Aa 社は、エンドユーザーに対し、ハードウェアを出荷する時点でソフトウェアをダウンロードしていたと考えられる。

契約書名	AMENDMENT NO.6 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日	2024 年 12 月 26 日（ただし、契約書の冒頭の効力発生日は 2024 年 12 月 13 日）
概要	本件ソフトウェアライセンス契約（9 月）を以下のとおり変更する旨の契約 ・ Aa 社は既存の発注書に基づくライセンスの範囲内で SKU を交換する権利を有する。ただし、交換は、発注書に規定する合計金額を超えてはならず、既に購入されたライセンスに限定される。 ・ 2025 年 1 月より、M&S の料金は年額から月額に変更する。 ・ 2025 年 1 月より、M&S の料金は Branded Software が Hardware Product にダウンロードされた時点で発生する

さらに、IPI 社は、同年 10 月頃、Aa 社において製品の名称変更があったことに伴い、SKU についても名称変更してほしいとの要請を Aa 社から受け、同年 12 月 30 日、Aa 社の間で、SKU の名称を変更する旨の AMENDMENT NO.5 を締結した¹⁰⁵。同変更契約の概要は、下表のとおりである。

契約書名	AMENDMENT NO.5 TO OcNOS SOFTWARE LICENSE AGREEMENT (Branded Software)
締結日	2024 年 12 月 30 日（ただし、契約書の冒頭の効力発生日は 2024 年 3 月 25 日）
概要	以下のとおり SKU の名称を変更する ・ █████-OS-DC-IPBASE-12800 (old name) > █████-OS-DC-12800-TH3 (new name) ・ █████-OS-DC-PLUS-25600 (old name) > █████-OS-DC-25600-TH4 (new name) ・ █████-OS-DC-PLUS-12800-TD4 (old name) > █████-OS-DC-12800-TD4 (new name) ・ █████-OS-SP-PLUS-14400 (old name) > █████-OS-SP-MR570 (new name) ・ █████-OS-SP-MR-32 (old name) > █████-OS-SP-MR100 (new name) ・ █████-OS-SP-PLUS-300 (old name) > █████-OS-SP-MR330 (new name)

なお、2025 年 2 月 27 日、IPI 社は、Aa 社との間で、一部の SKU の名称をさらに変更する¹⁰⁶旨の AMENDMENT No.5 を締結し直している。

報告書作成時点において、AMENDMENT No.5 又は AMENDMENT No.6 に基づく受注はない。

オ OcNOS の出荷

(ア) IPI 社におけるソフトウェア出荷の流れ

IPI 社においては、OcNOS のバイナリーコードのライセンスの出荷については、FNO システムと呼ばれるシステムが用いられている。すなわち、IPI 社は、ソフトウェアを出荷す

¹⁰⁵ AMENDMENT No.5 と AMENDMENT No.6 は、契約書の名称にもかかわらず、AMENDMENT No.6 が AMENDMENT No.5 より前の日付にて締結されている。ただし、AMENDMENT No.5 の効力発生日は、2024 年 3 月 25 日であり、AMENDMENT No.6 の締結日・効力発生日より前の日付である。

¹⁰⁶ 「█████-OS-SP-PLUS-14400 (old name) > █████-OS-SP-MR570 (new name)」が「█████-OS-SP-PLUS-14400 (old name) -> █████-OS-SP-MR614 (new name)」に変更されるとともに、「█████-OS-SP-PLUS-7200 (old name) -> █████-OS-SP-MR570 (new name)」が追加された。

る場合には、FNO システム上で、出荷先のメールアドレスを登録し、FNO システムは、当該メールアドレスに対して、FNO システム内にあるソフトウェア（バイナリーコード）のライセンスのダウンロードリンクをメールで送付する。IPI 社においては、前記イ(ウ)の通り、ダウンロードリンクをメールで送付した時点をもって出荷完了として売上を計上している。なお、FNO システムで、ソフトウェア（バイナリーコード）をダウンロードする際には、ダウンロードの際に使用したメールアドレス及び当該メールアドレスを用いた PC 等の機器の所在国が記録される。なお、Aa 社への製品の出荷に当たっては、送信先に Aa 社のドメインを使用したメールアドレスだけでなく、「[REDACTED]」といった Ay 社のドメインを使用したメールアドレスが含まれていることがあった。また、Aa 社によるダウンロードに関しては「[REDACTED]」や Yv 氏がロシア、ドバイ等の国からダウンロードしていたと記録されている。

ハードウェア上で OcNOS を動作させるためには、単にソフトウェア（バイナリーコード）をダウンロードするだけでは足りず、activation code が必要で、原則として、FNO システムが発信するメールには activation code も記載される¹⁰⁷。

加えて、ソフトウェアの OcNOS はその対応するハードウェアごとに SKU (Stock Keeping Unit) が存在するが、OcNOS をハードウェアで通常利用するためには、SKU に適合するバージョンの OcNOS がリリース（使用可能）されている必要があり、リリースされた状態になったものは FNO システム上では「GA (Generally Available)」と記録される。

一方で、ソースコードの出荷については、FNO システムは利用されておらず、メールで FTP (File Transfer Protocol) を用いて作成されたダウンロードリンクが送付される。この場合、IPI 社は、ソースコードをダウンロードしたメールアドレスや所在国は把握できない。

(イ) 出荷に関する事実関係

2022 年 12 月期から 2024 年 12 月期までの IPI 社の Aa 社に対する OcNOS のバイナリーコードの出荷の詳細は、別紙 4 のとおりである。

別紙 4 のとおり、売上計上日より、activation code 送付日又は顧客の要望するハードウェアに適合する OcNOS のバージョン（以下「適合バージョン」という。）の GA 日が遅くなっている取引が多数存在する（No.1、3 から 7 まで、13、16 から 18 まで、23、32 から 36 まで、39、43）。これらの中には、その後に activation code の送付及び適合バージョンが GA となっているものも存在するが、一部については、本報告書日付現在においても適合バージョンが GA となっていない取引が存在する（No.23、35、36、39 及び 43）。

(ウ) 出荷に関する IPI 社内の検討状況

本調査の範囲において検出された、売上計上時点において、OcNOS の適合バージョンが GA となっていない取引に関する IPI 社内での検討状況は以下のとおりである。

¹⁰⁷ 例外的に、FNO システムを通さずに、別途出荷担当者によるメールにて送付される場合もあった。

a. 2022 年 3 月の出荷（別紙 4No.1）

別紙 4No.1 の出荷に関し、IPI 社内においては、2022 年 3 月 31 日時点ではソフトウェアがハードウェアにおいて正常に動作するか否かについてテスト中であり、その場合には「dummy delivery」を行う旨のやり取りがなされていた。すなわち、同日、Yq 氏は、IPI インド社の Managing Director の Xy 氏から、収益認識のために同月 31 日までに納品するように言われていたが、テストを行うのであればもう少し時間がかかるため、今夜までに納品しなくてもよいか、と納品の要否を尋ねられた。Yq 氏は、Aa 社からの支払があった場合には、同日中に納品をする必要があり、その場合には、「Since we are still testing, we will have to go for a dummy delivery in case payment is made today and let the customer know that we will make one more delivery after testing is complete.（本日中に支払があった場合、まだテスト中のため、『dummy delivery』を行い、テスト完了後にもう一度納品する旨顧客に知らせる。）」旨回答した。

b. 2023 年 9 月の出荷（別紙 4No.23）

別紙 4No.23 に関し、IPI 社内においては、2023 年 9 月 27 日、Xe 氏と Xv 氏との間で、No.23 記載の SKU に係る発注について、該当するプロダクトがまだ存在しないため、当該 SKU についてはダミーシッピングメントをする必要がある旨のやり取りがなされている。その後、同月 29 日、Xv 氏が Xe 氏に対して、「Please check if this dummy is ok（このダミーで問題ないか確認してほしい）」とドラフトした dummy shipment に係るメールの確認を求めたところ、Xe 氏は、「I would use the right email for the real shipment and a fake one for the dummy shipment（実際の出荷には正しいメールを使用し、ダミーの出荷には偽のメールを使用するつもりである。）」と返信し、ダミーの出荷の際には偽のメールを使う旨説明した。その上で、Xe 氏は、Xv 氏が提案した「[REDACTED]」（正しいメールアドレスに k を一つ加えたもの）では、監査人が偽のメールアドレスであることに気づく可能性があるため、Xv 氏に対し、正しいメールアドレスと全く異なる偽のメールアドレスである「[REDACTED]」を使う旨指示した。

2023 年 9 月 29 日、Xv 氏は、Xe 氏の指示に従い、「[REDACTED]」のアドレスにダウンロードリンクを送信する旨のメールを送った。そして、Xv 氏は、同送信メールを Xe 氏に対し、転送する際に、同送信メールの宛先のメールアドレスを正しいメールアドレス（「[REDACTED]」及び「[REDACTED]」）に修正し、転送したメールが、IPI 社の会計記録（pink sheet）に綴られている。

さらに、2023 年 10 月 26 日、Xe 氏が Yx 氏に対して、Aa 社に対して未払いの債権の支払のフォローアップを依頼している旨の IPI 社内のやり取りにおいて、9 月に Aa 社に対し

て7.8百万ドルを請求したが、そのうち3,448百万ドル¹⁰⁸はダミーの出荷(dummy shipment)であった旨を説明している。

c. 2023年12月の出荷(別紙4No.32から36まで)

別紙4No.32からNo.36までの出荷に関して、2023年12月22日、IPI社内において、Xv氏は、Xe氏、Yb氏及びZb氏に対し、FNOシステムからの出荷メールを転送するとともに、「This is dummy. Please check. (これはダミーである。確認してほしい。)」と連絡した。そして、Zb氏の指摘を踏まえてXv氏は出荷メールを修正し、Xe氏は、Xv氏とZb氏のやり取りに対し謝辞を述べた。

また、前記以外にも、IPI社内において、出荷がなされていないSKU(No.23及びNo.33からNo.36まで)についてやり取りがなされていた。すなわち、2024年2月21日、Aa社からの未払いに関するIPI社内のやり取りにおいて、Yx氏は、Xc氏、Xe氏及びYt氏に対して、Aa社に約9.7百万ドルの支払を求めたところ、Xa氏より金額は9百万ドルを下回るはずであり、IPI社は実装されていないSKUについてもAa社に支払を求めているという趣旨の回答があったことを説明した上で、Yq氏をメールループに追加し、Yq氏に対して、どのSKUが引き渡しできていないのか確認したいと質問した。これに対して、同日、Yq氏よりYx氏に対し、下表が引き渡しできていないSKUである旨説明した。

Quarter	SKU	No of Licenses	別紙との対応関係
Q4 2023	OS-DC-PLUS-12800-TD4	50	別紙4No.33
	OS-DC-PLUS-25600	300	別紙4No.34
	OS-SP-PLUS-14400	200	別紙4No.35
	OS-SP-PLUS-7200	300	別紙4No.36
Q3 2023	OS-DC-PLUS-CS6364FF	160	別紙4No.23

また、別紙4No.32からNo.36まで記載のSKUに関して、2024年3月13日、Xe氏が、Xc氏に対して、M&Sが開始されていない出荷について、どのように対応すべきかを提案しているメールの中で、Xe氏は、2023年12月の出荷に関して、全てのSKUを引き渡しできておらずM&Sを開始できないことや、SKUを引き渡しできていないことは監査人には伝えられないことなどを説明している。

d. 2024年3月の出荷(別紙4No.39)

別紙4No.39記載のSKUに関して、売上計上日以降であるものの、2024年11月30日、IPI社からAa社に対して、適合バージョンより古いバージョンのOcNOSのバイナリーコードがFTPを用いて送付されている。

Xf氏によれば、Aa社の要望により、古いバージョンのソフトウェアを送付したとのこ

¹⁰⁸ OS-DC-PLUS-CS6364FFに係る請求金額である3,448,480ドル(160個×21,553ドル)を指すものと思われる。

とである。もっとも、Aa 社とは口頭でやり取りしており、Aa 社の要望の記録等が残っていないとのことである。

e. 2024 年 6 月の出荷（別紙 4No.41 から 45 まで）

別紙 4No.43 記載の SKU に関して、売上計上日以降であるものの、2024 年 12 月 20 日、IPI 社から Aa 社に対して、適合バージョンの GA 日が 2025 年 2 月であるにもかかわらず、GA 日前の OcNOS のバイナリーコードが FTP を用いて送付されている。

Xf 氏によれば、Aa 社の要望により、GA 日前の OcNOS のバイナリーコードを送付したとのことである。もっとも、Aa 社とは口頭でやり取りしており、Aa 社の要望の記録等が残っていないとのことである。

カ M&S

(ア) 総論

Aa 社に対する M&S の提供の期間、請求時期及び金額については下表及び別紙 5 のとおりである。

(単位：ドル)

NO	請求書	期間	請求時期	金額
1	3722LM	2022/4/1-2023/3/31	2022/3/31	46,938
2	3799LM	2022/7/1-2023/6/30	2022/6/30	46,938
3	3924LM	2022/12/31-2023/12/30	2022/9/30	1,078,125
4	3925LM	2022/12/31-2023/12/30	2022/9/30	48,375
5	4534LM	Aa 社の通知とともに開始する (2024 年 3 月 1 日に売上が計上されている)	2023/9/29	1,265,625
6	4539M	2023/9/1-2024/8/31	2023/9/30	1,035,375
7	4540M	2023/9/1-2024/8/31	2023/9/30	388,501
8	4596L	Aa 社の通知とともに開始する (2024 年 3 月 1 日に売上が計上されている)	2023/11/21	331,313
9	4614LM	Aa 社の通知とともに開始する (2024 年 3 月 1 日に売上が計上されている)	2023/11/29	11,250
10	4680LM	Aa 社の通知とともに開始する (2024 年 3 月 1 日に売上が計上されている)	2023/12/26	3,046,488
11	4844LM	2023/12/31-2025/12/30	2024/3/28	2,253,000
	4844LM	2023/4/1-2025/3/31	2024/3/28	93,875
	4844LM	2023/7/1-2025/6/30	2024/3/28	93,875
12	4845LM	2024/3/29-2027/3/28	2024/3/28	904,320
13	4994LM	2024/6/21-2027/6/20	2024/6/23	442,800
14	4995LM	2024/5/17-2027/5/16	2024/6/23	49,200
15	5011LM	2024/6/27-2027/6/26	2024/6/28	831,600
16	5012LM	2024/6/27-2027/6/26	2024/6/28	738,000
17	5013LM	2024/6/27-2027/6/26	2024/6/28	680,400

(イ) M&Sの実態及び開始時点

IPI 社は、Aa 社の顧客に直接 M&S を提供することではなく、Aa 社に M&S を提供している。Aa 社はハードウェアとソフトウェアを組みあわせて同社の顧客に提供しているため、顧客側で問題が発生した際には、顧客からはまず Aa 社に連絡があり、Aa 社が問題を確認した上で、ソフトウェアに問題がある場合には IPI 社に対して M&S を依頼する。

Aa 社との契約上、本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 3 月）から AMENDMENT No.3 までは、「Maintenance and Support services shall begin on the Effective Date（M&S は契約の効力発生日に開始される）」旨が規定されていた。これに対し、会計上は、請求書に記載された時点で M&S の売上が計上されていた。

そして、AMENDMENT No.4 において、「Maintenance and Support to start upon shipment（M&S はライセンスの出荷時に開始される）」旨の追記がなされた。これに対し、会計上は、ライセンスの出荷の時点で M&S の売上が計上されていた。

他方で、AMENDMENT No.6 において、2025 年 1 月より、M&S の料金は Branded Software（OcNOS のバイナリーコード）が Hardware Product（Aa 社の販売しているハードウェア）にダウンロードされた時点で発生するものとされた。

キ Aa 社からの入金状況

(ア) 売掛金の滞留状況

IPI 社の Aa 社に対する 2024 年 12 月までのライセンス及び M&S に係る売掛金及びその滞留状況は下表のとおりである。

時期	発生金額(注) (ドル)	回収金額(注) (ドル)	売掛金残高 (ドル)	滞留債権(滞留 期間 3 ヶ月以 内) (ドル)	滞留債権(滞留 期間 3 ヶ月超) (ドル)
2022 年 3 月末	436,938	9,000	427,937	—	—
2022 年 6 月末	858,875	436,937	421,937	—	—
2022 年 9 月末	11,094,126	858,876	10,235,250	—	—
2022 年 12 月末	11,238,126	2,434,688	8,803,438	8,659,438	—
2023 年 3 月末	23,380,826	10,937,856	12,442,969	144,000	156,270
2023 年 6 月末	23,380,826	10,937,856	12,442,969	12,142,699	300,270
2023 年 9 月末	32,611,307	19,717,838	12,893,468	—	3,662,988
2023 年 12 月末	52,438,658	24,628,516	27,810,140	7,982,791	—
2024 年 3 月末	59,080,728	31,268,139	27,812,588	15,044,605	6,125,914
2024 年 6 月末	71,782,728	36,779,461	35,003,266	6,642,070	15,659,196
2024 年 9 月末	71,782,728	40,522,507	31,260,220	12,702,000	18,558,220
2024 年 12 月末	64,574,587	64,574,587	—	—	—

(注) 各時点までの累計金額を示す。なお、2024 年 12 月末の残高については、AMENDMENT NO.6 の締結に伴い、2024 年 12 月時点で未使用の M&S に係る売掛金債権を取り消した金額が減額されている。

(イ) 売掛金に関する IPI 社及び ACCESS 社における議論状況

a. 2022 年 3 月頃から 2023 年 6 月頃までの IPI 社内における議論状況

2022 年 3 月から同年 9 月までの IPI 社の Aa 社に対する売上は約 9,632,974 ドルであったところ、同年 12 月までに Aa 社から入金があった金額は、約 2,434,687 ドルであり、同年中に既に支払期限に対する入金の遅延が生じていた¹⁰⁹。

Aa 社による支払の遅延については、同年 12 月頃以降、IPI 社内においても認識されていた。もっとも、同月 21 日に開催された IPI 社の経営会議において、Aa 社への債権のほとんどは未払いであったが、どの法人から支払うかについて IPI 社と Aa 社との間で協議中である旨説明されており、英国領バージニア諸島の法人から比較的早期に支払がなされるとの予測が示されているなど、当初、債権未払いについて特段問題視されていなかったと見受けられる。

その後も、2023 年 4 月 25 日の IPI 社の経営会議において、回収可能性に問題はないものの、Aa 社においてさまざまな銀行や子会社を経由する必要があるため、全額の支払を受け取るまでに時間がかかり、遅延が発生している旨説明がなされていた。

同年 6 月 22 日の IPI 社の経営会議においては、Aa 社からの債権回収について、Aa 社は財務上の懸念はないものの、複数の子会社を経由して IPI に送金しているため、売掛金の回収に時間がかかっていると説明されている。

b. IPI 社における資金繰りの悪化と 2023 年 6 月以降の IPI 社及び ACCESS 社における議論状況

Aa 社による支払の遅延は、徐々に IPI 社の資金繰りへも影響を与え、ACCESS 社による IPI 社への資金拠出について議論される際に、Aa 社による支払遅延の問題も報告がなされていた。すなわち、前記 2.(10)ウのとおり、2023 年 6 月 29 日の ACCESS 社の取締役会において、IPI 社の「Aa 社等の一部売掛債権の回収遅延・・・のため、・・・足元の遅れに伴う対応として同日取締役会で実施した IPI の運転資金不足が生じているため」12 百万ドルの融資枠(返済期日は借入実行から 6 か月以内)を設定することについて決議がなされた。当該融資枠に基づき、5 億 8000 万円の貸し付けが実行されたが、当該貸付についての返済期日前である同年 11 月 29 日に開催された ACCESS 社の取締役会において、予定どおりの返済は困難であると見込む旨の初期回答があったことが報告された。

他方、同年 7 月 26 日の IPI 社の経営会議においては、「Aa 社は IPI 社に 300 万ドルを送金予定で、その後も、Aa 社は 8 月初旬にさらに約 330 万ドルを送金し、その後、第 3 四半期に 300 万ドル、第 4 四半期に 300 万ドルを支払う予定であること」、「IPI 社は、Aa 社が非公開企業であり、公式な財務情報がないため、財務情報を依頼したこと」、「Xc 氏によると、Aa 社は急速に成長している企業であり、収益規模は約 2 億ドルであること」、「IPI 社

¹⁰⁹ 本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 3 月）及び AMENDMENT No.1 から 4 までの支払期限は 30 日以内であり、ソフトウェアライセンス契約（2022 年 9 月）上の支払期限は 60 日以内である。

としては、支払が遅延しているが、銀行規制による遅延であり、回収可能性には問題ないと考えていること」が説明されている¹¹⁰。

2024年5月23日のIPI社の経営会議では、Aa社からの支払遅延について、「Aa社に対する680万ドルの売掛金のうち、支払期限が過ぎているのは9月及び11月分の請求分である」旨が言及された上で、「5月（取締役会の開催時）までにIPI社はAa社から100万ドルを受領しており、今月も入金予定であり、IPI社は親会社であるAa社に販売しているが、支払はAa社の現金管理の関係で、同社の海外子会社を通じて行われるため、支払が遅れていること」が説明された。

c. 2024年6月以降のIPI社及びACCESS社における議論状況

2024年7月26日のIPI社の経営会議では、Aa社からの支払遅延について、「Aa社による支払は、欧州から米国への国際送金であるため、銀行規制により支払遅延が生じていること」、その対策として、「欧州からドバイの口座への送金の方が容易であるため、IPI社はシティバンクのドバイ支店に銀行口座を開設しようとしているが、IPI社はドバイの居住者ではないため、いくつかのハードルがある」旨が説明されている。

2024年8月27日のIPI社の経営会議では、IPI社の有するAa社に対する売掛債権の回収に関し、「Aa社が同年8月に220万、同年9月に360万、同年10月に580万を支払うことを提案している」旨が説明されている。

他方、前記2.(11)イのとおり、同年8月30日のACCESS社の取締役会において、Xc氏は、同年9月中にACCESS社からIPI社に対し、臨時融資枠22.5億円を2026年9月末の期限で設定することに関し、その背景として、「大口顧客¹¹¹に売上の偏りがあり、大口顧客などからの売掛金回収遅れの発生による運転資金の一次的な増加や、収益の期ずれによる資金不足等が発生していること」、「IPI社の2024年7月末の売掛金債権（全顧客）43百万ドルに対し、8～10月の回収見込みは16百万ドルであり9月末時点で資金不足に陥る可能性があること」等を説明した。

その後、ACCESS社の2024年第2四半期の監査人によるレビューの中で、Aa社に対する回収可能性に問題があるとの指摘がなされ、前記2.(11)イのとおり、同年9月13日の臨時取締役会において、監査人の指摘を受け、IPI社のAa社に対する滞留債権について、約2百万ドルの貸倒引当金を計上することになったことなどが報告された。

¹¹⁰ 2023年9月22日、同年11月22日及び同年12月19日のIPI社の経営会議では、それぞれ前月のIPI社からAa社に対する売掛金残高と当月のAa社からの送金額が報告されたが、これらの経営会議議事録において、支払遅延の理由については言及されていない。

¹¹¹ 議事録においては、当該大口顧客がAa社であるかは記載されていないものの、取締役会においては、Zd監査役から、「Aa社に関する営業債権の回収の問題も影響しているのか」と質問があったことから、大口顧客にはAa社が含まれると推察される。

(ウ) 入金状況

IPI 社は、別紙 6 のとおり、本件ライセンス取引に関して、2022 年 3 月から 2024 年 12 月に至るまで、2022 年 12 月頃までは Aa 社から、その後は Aa 社以外の第三者（以下「外部送金主体」という。）から合計 64,574,586.50 ドルの送金を受けている。

(エ) 外部送金主体からの送金

a. 取引明細書の記載

外部送金主体からの送金に関しては、その大部分につき、その取引明細書（Account Statement Inquiry）の支払理由（Reason for Payment）又は追加情報（Additional Details）として、IPI 社が発行した Invoice 番号等、それらが本件ライセンス取引に係る支払としてなされたことを示す情報が記載されていた（外部送金主体からの送金合計 92 件（別紙 6No.13、17 から 107 まで）のうち 75 件（別紙 6No.13、17 から 22 まで、38、40 から 107 まで）について、その送金が本件ライセンス取引に関して送金されたことを示す情報が付記されていた。）。

b. 事前又は事後の連絡

別紙 6No.13 及び No.22 については、IPI 社が、Aa 社から、事前又は事後に Aa 社以外の法人からの送金となる旨の連絡を受けている。すなわち、2022 年 12 月 22 日、Xa 氏から、Xe 氏及び Yp 氏に対して、「Bf 社」から 298,146.97 ドル、また、「Bg 社」からテスト送金として 100 ドルの送金となされる旨のメールが送信されている。その後、別紙 6No.13 のとおり、同日、「Bf 社」から IPI に対して 298,146.97 ドルが入金されている。また、「Bg 社」については、別紙 6No.22 のとおり、2023 年 7 月 27 日に IPI に「Bg 社」から 100 ドルの入金となされている。

別紙 6No.17 及び 18 については、2022 年 12 月 28 日、Xe 氏及び Yp 氏は、Xa 氏から、トルコのパートナーが Aa 社に代わって支払うとの説明を受けるとともに、トルコのパートナーと思われる「Bh 社」及びその住所を記載したメールを受信した。その後、別紙 6No.17 及び 18 のとおり、2023 年 1 月に「Bh 社」から IPI 社に対する送金となされている。

別紙 6No.23 から 37 まで及び 39 について、Yx 氏が Bi 社からの入金履歴を Yt 氏に共有しており、2023 年 7 月 31 日、Yt 氏が Xe 氏に対して、当該入金履歴と合わせて、Xa 氏が Yx 氏に対して送金連絡があった旨を伝えている。

別紙 6No.99 から No.107 までについて、2024 年 12 月 27 日、Xe 氏が Xa 氏に Bj 社と Aa 社の関係を質問したところ、Xa 氏から Bj 社は Aa 社に代わって支払をするパートナー企業である旨の回答があった。

ク 監査人からの確認状に係る対応状況

KPMG US からの Aa 社宛確認状に関して、Xe 氏は、少なくとも 2 度にわたり、Aa 社に

対し、Xe 氏の作成した回答案どおりに回答するよう依頼している。すなわち、2024 年 2 月 1 日及び同月 8 日、Xe 氏は、Xa 氏に対し、KPMG US の同年 1 月 31 日付確認状¹¹²を送付するとともに、メールに記載した Yes/No/Correct の選択肢のと通りの回答を行うことを依頼した。また、同様に、同年 9 月 4 日、Xe 氏は、Xa 氏に対し、KPMG US の同日付確認状¹¹³を送付するとともに、メールに記載した Yes/No/Correct の選択肢のと通りの回答を行うことを依頼した。

そして、いずれの確認状についても、Aa 社は、KPMG US に対し、Xe 氏の依頼とおりに回答した。

ケ Aa 社の財務諸表に係る対応状況

(ア) 2024 年 8 月の対応

Xe 氏は、2024 年 5 月 30 日及び同年 7 月 14 日、Xa 氏に対し、Aa 社の支払遅延を受けて監査人及びACCESS 社の取締役会のプレッシャーを受けており、監査人からの依頼として、Aa 社の財務諸表や会社情報の提供を依頼した。その後、Xe 氏は、同年 8 月 18 日、Xa 氏から同社の 2023 年の財務諸表を入手し、2024 年 8 月 19 日、Xc 氏は、Xb 氏に対し、Aa 社の 2023 年の財務諸表等を含む資料をメールで共有した。もともと、受領した財務諸表は前記ア(ア)c.の内容であったため、2024 年 8 月 19 日から同月 20 日にかけて、Xc 氏及び Xe 氏は、Aa 社の財務諸表を監査人に開示した場合に、財務諸表上の Aa 社の買掛金が IPI 社の Aa 社に対する売掛金を下回っており、現金も IPI 社の売掛金を支払うに足りないため、監査人において疑義を呈される又は実際に支払を行っている Aa 社以外の法人と Aa 社を連結した情報の入手を依頼されることを懸念し、財務諸表を監査人に開示することの是非について協議した。Xc 氏は、同日、Xe 氏に対し、「Xb 氏と協議し、会社情報と支払計画のみを KPMG に共有することにし、Xe 氏と従前議論したとおり、財務諸表については共有しない」旨メールした。その結果、ACCESS 社及び IPI 社は、同月時点では、監査人に対して、Aa 社の財務諸表を提出していない¹¹⁴。

(イ) 財務諸表の開示に至る経緯

その後、本調査が始まる中で、監査役と Xc 氏との間で Xb 氏から Xa 氏に Aa 社の財務諸表の提出を依頼することが効果的であろうとの議論があり、Xb 氏は、これを受けて、以前に Aa 社の財務諸表を見たことを思い出し、2024 年 10 月 29 日に Xa 氏に 2024 年上半期の Aa 社の財務諸表（ない場合には 2023 年のもの）の送付を求めたところ、2024 年 10 月

¹¹² 2023 年 12 月 31 日時点での IPI 社から Aa 社に対する買掛金債権額等を確認するもの

¹¹³ 2024 年 6 月 30 日時点の IPI 社と Aa 社との契約関係、債務残高、支払状況等を確認するもの

¹¹⁴ Xb 氏によれば、Xc 氏からの転送を受けて Aa 社の財務諸表を入手したのは同年 5 月から 6 月頃との記憶とのことであるが、8 月の記憶違いと考えられる。なお、Xb 氏は、同社の財務諸表は当時監査人に対して開示しなかった理由について、Xc 氏と議論した際に Aa 社の損益計算書上の売上が IPI 社からのライセンス売上より低い等の実態と一致していない点もあり、貸借対照表を見るまでもなく、信用できるものではないと感じ、そのままにしてしまったためであると供述している。

31日にAa社の財務諸表（2023年のもの及び2024年上半期のもの）を入手した。同年11月1日、Xb氏は、CFOであるXq氏を含むACCESS社関係者にAa社の財務諸表を共有した。その後、同財務諸表は、当時の社内調査委員会及び監査人に開示された。

なお、同月21日、Xe氏は、KPMG USからの現時点でも引き続きACCESS社及びIPI社はAa社の財務諸表を保有していないという理解でよいとの質問に対して、その理解でよいと返答している。同メールをCCで受信していたXq氏は、既にXb氏からAa社の財務諸表の共有を受けていたことから、Xe氏に対し、Xe氏の監査人へのAa社の財務諸表を保有していない旨の返信はおかしいのではないかと指摘した。Xq氏の指摘を受けて、同月22日、Xe氏は、KPMG USに対して、Aa社の2024年上半期の財務諸表及び2023年の財務諸表¹¹⁵をメールで送付するとともに、「Aa社の財務諸表は以前入手しており、あずき監査法人にも共有されたと考えているが、同財務諸表はAa社の全体像を示すものではなく例えば、買掛金はIPI社からの買い掛けの全額に足りておらず、他の関連会社によって支払われている債務の計上も不明である」と補足している。

コ 本調査開始後の確認状況

本調査の開始後、2025年2月4日にXb氏がXa氏とドバイで面談し、また、同年3月17日付でACCESS社からAa社に対する確認状¹¹⁶（以下「**本件確認状（ライセンス）**」という。）を送付し、同月26日付でAa社から、Aa社のCEOとしてのYI氏の署名入りでの回答（以下「**本件確認状回答**」という。）を得ている¹¹⁷。主要な確認状況は以下のとおりである。なお、本件確認状回答を踏まえて、ACCESS社は、同年4月28日付で、本件ライセンス取引におけるIPI社による義務の履行に係る認識（IPI社に対して返金を求める可能性）等についてAa社に対して追加の確認状を送付したが、本報告書の日付現在、同社からの回答は得られていない。

（ア）Xa氏とYI氏の関係に関する確認

Xb氏は、2025年2月にXa氏と面談した際に「YI氏とXa氏が同一人物なのか別人なのか混乱しているが、YI氏とメールをシェアしていたのか。」「YI氏がAa社の取引内容について分からないからXa氏が代わって答えていたのか。」と尋ねたところ、Xa氏は無言であり、肯定も否定もしなかった。同面談においては、Xb氏は、Xa氏より、Aa社は、「商社の知人に対し、ソフトウェアの会社をやってほしいと依頼したものである。」との説明も受

¹¹⁵ Xe氏が2024年8月19日に受領していた財務諸表及びXb氏が同年10月31日に受領していた財務諸表と同内容である。

¹¹⁶ ACCESS社が、Aa社及びIPI社とAa社の間の取引それぞれの実在性を確認する目的で送付したものである

¹¹⁷ 本確認状はAa社との取引において用いられていたアドレス（XXXXXXXXXX）に送信されているため、本確認状回答の作成者がXa氏である可能性も否定はできない。当委員会としては、Xa氏又はYI氏に本人確認の上で確認する機会を得られなかった。しかしながら、Aa社のCEOであるYI氏のアドレスに本確認状を送付し、同氏の署名入りで本確認状回答が送付されているので、Aa社としての正式な回答であるものとして扱うことも不合理ではない。

けたとのことである。さらに、「Aa 社はソフトウェアに強いわけではなく、いずれはソフトウェア事業と人材を（Aa 社から）Bc 社¹¹⁸に集約したいと考えている。」と説明も受けたとのことである。

加えて、本件確認状回答では、Xa 氏と Aa 社の関係について、YI 氏は「He doesn't have any formal position and contractual relationship with Aa Co. , he is our friendly partner who provides us help in our demands and projects. Sometimes we may ask him help to represent us for projects.

（Xa 氏は、Aa 社において正式な役職は有しておらず、要求やプロジェクトを支援する親しいパートナーであり、プロジェクトによっては Aa 社を代理することを依頼することがある）」と回答している。

これらの状況からすると、YI 氏と Xa 氏の同一性については不明な点はあるものの、Xa 氏が、YI 氏として又は YI 氏に代わって、Aa 社のために、IPI 社とのやり取りを行っていた可能性が高いと考えられる。

（イ） Aa 社の顧客に関する確認状況

ACCESS 社は、本件確認状（ライセンス）において、前記キ(エ)の外部送金主体が Aa 社の取引先ということでよいか質問したところ、本件確認状回答により、「Overall, from year to the year are varies and are not our direct clients, we are work with them and others indirectly. ~ 4-7% of each one.（年により変わり、また、これらの会社は直接の取引先ではなく、間接的に仕事しており、それぞれの会社への売上は Aa 社の売上の 4%から 7%を占めている。）」との回答を受領した。

なお、IPI 社は、前記エ(イ)c.のとおり、Aa 社より、販売先の顧客の所在地の情報共有を受けたことはあるが、当該情報及び前記会社紹介資料に基づく顧客情報の開示を除き、IPI 社関係者が、Aa 社から Aa 社の顧客・エンドユーザーの開示を受けたことはないとのことである。

（ウ） 外部送金主体による支払の確認状況

前記(ア)のとおり Aa 社以外の法人からの送金となった理由に関して、Xb 氏は、Xa 氏より、2025 年 2 月、「Aa 社の所在するドイツから、無形物である Software License の支払に関し 40 万ドル以上の送金を行う場合、書類手続や追加手続が相当に煩雑である。その上、FATCA の影響で、YI 氏のように Russia や India の Passport を保有する者に対する審査が厳しくなるという側面がある。そのため、IPI への支払について、Aa 社が債権を持つ顧客から送金してもらった。」との説明を受けた。

また、ACCESS 社は、本件確認状回答において、外部送金主体に関しては、Aa 社から、以下の回答を得た。

¹¹⁸ Xb 氏は、同日、Xa 氏より、Bc 社は、Xa 氏が UAE 等中東での事業の成長可能性を感じ、協業しているドバイの会社であるとの説明を受けている。

本件確認状（ライセンス）	本件確認状回答
当方の理解では、上記の各企業（外部送金主体）は Aa 社の顧客又はビジネスパートナーであり、Aa 社はそれらの企業に対して金銭的な請求権を有していたということである。当方の理解は正しいか？（It is our understanding that each of the above entities was a customer or a business partner of Aa Co. and that Aa Co. had monetary claims against them. Is our understanding correct?）	Bg 社を除き、正しい（Correct, but except Bg Co.）
当方の理解では、Aa 社は上記の企業（外部送金主体）に対して、Aa 社に代わって IPI 社に支払を行うよう依頼したものである。これらの企業が Aa 社に対して負っていた金銭的義務に関しては、Aa 社は IPI 社に対して行われた支払と同等の金額を免除又は同様の処置を与えたものとも理解している。当方の理解は正しいか？（It is our understanding that Aa Co. requested the above entities to make payments to IPI on its behalf. In relation to the monetary obligations these entities owed to Aa Co., Aa Co. granted a waiver or similar treatment for an amount equivalent to the payments made to IPI. Is our understanding correct?）	正しい（Correct）
当方は、上記の企業から IPI 社への支払が Aa 社から直接行われなかった理由は、関連する書類の複雑さや、ソフトウェアライセンス等の無形資産の支払のためにドイツから多額の資金を移転する際に必要な追加手続きによるものであり、さらに FATCA がこの全体のプロセスに追加の負担をかけた可能性があること知らされている。当方の理解が正しいかどうか、またこれに関するさらなる背景があれば、説明いただきたい（We have been informed that the reason the payments were made to IPI from the above entities rather than directly from Aa Co. was due to the complexity of the relevant documentation and additional procedures required for transferring significant amount from Germany for the payment for intangible assets such as software licenses, and FATCA may have become additional burden in this whole process. Please confirm if above understanding is correct and if there is any further background to this, appreciate your clarification.）	正しい（Correct）

そして、ACCESS 社において、Bb 法律事務所に対し、Aa 社以外の法人からの送金について、カリフォルニア法上、IPI 社と Aa 社との間の契約に基づく IPI 社に対する Aa 社による支払と認められるか否かについて照会を行ったところ、Bb 法律事務所作成の 2025 年 4 月 16 日付メモランダムにおいて、カリフォルニア州法上、IPI 社と Aa 社との間のライセンス契約に基づく支払の受領であると判断する合理的な法的根拠がある旨の意見が示された。すなわち、カリフォルニア州法上、第三者弁済が有効と認められるためには、(i) 第三者が債務者に代わって支払を行うことについて債務者が同意しており、(ii) 債権者が、第三者による支払が債務者に代わって支払を行っていることを認識しつつこれを承諾する必要があるとのことである。そして、IPI 社と Aa 社との間のメールのやり取りによれば、自己に代わって第三者に支払を行わせる Aa 社の意図が示されていること、取引明細書には支払が IPI 社と Aa 社との間の取引の決済として行われたものであることが示されていること、IPI 社が第三者から受領した支払を Aa 社との契約に基づく支払として処理したことを踏まえると、これらの(i)及び(ii)の要求は充足され、IPI 社が Aa 社以外の第三者から受領した支払は、カリフォルニア州法上、IPI 社と Aa 社との間のライセンス契約に基づく IPI 社に対する Aa 社の支払と判断する合理的な法的根拠があるように見受けられるとされている。

(3) 当委員会による評価

ア Aa 社との取引の実在性等

(ア) Aa 社との取引の実在性

前記(2)アのとおり、Ay 社との関係を含む Aa 社の実態は必ずしも明確ではなく、IPI 社において本件ライセンス取引について Aa 社を代表して行為していたと認識していた Xa 氏の権限の有無も明確ではない（そもそも 2024 年 11 月までは IPI 社内では Xa 氏と YI 氏は同一人物と認識されていた。）。さらに、前記(2)ア c.のとおり、IPI 社が入手した Aa 社の 2023 年 12 月期の財務諸表上の買掛金の金額は IPI 社が認識していた Aa 社に対する売掛金の金額を大きく下回っており、また、前記(2)キ(ウ)及び(エ)のとおり、IPI 社が Aa 社からの売掛金回収と認識していた支払の多くは第三者からなされている。これらの事情からすると、Aa 社との間の取引の実在性そのものについて懸念が生じることは否定できない。

一方で、前記(2)エのとおり、一連の取引については具体的な契約交渉の過程が存在し、IPI 社と Aa 社との対面ミーティングにおいては Xa 氏以外の関係者も参加しており、Aa 社とは技術面含め、実質的な交渉が行われており、かかる交渉に基づいて、Aa 社を名義とする契約書が締結されている。そして、前記(2)エ及びオのとおり、かかる契約書に基づいて発注がなされ、Aa 社に対する OcNOS のバイナリーコード及びコントロールプレーンのソースコードの出荷の事実も一部を除き認められ、出荷された OcNOS についてダウンロードもなされている。そのほか、前記(2)エ(エ)のとおり、Aa 社との取引に関連して Aa 社から IPI インド社にハードウェアが提供されているなどの事実関係も確認されている。これらの事実関係に照らせば、一連の取引についてビジネスの実態があったこと自体は否定されないと考えられる。

当委員会は Aa 社及び Xa 氏に確認する機会を得られなかったため、Xa 氏がなぜ一連の取引開始当時にはオーナーであり代表者であった Ay 社としてではなく、Aa 社の YI 氏を名乗って Aa 社として一連の本件ライセンス取引を行ったのかは直接確認することはできなかったが、前記(2)エ(ア)のとおり、Xa 氏は、ロシアによるウクライナ侵攻によりロシア企業との取引が制約されるリスクに備えて、IPI 社との取引については、ロシア企業である Ay 社ではなく、ドイツ企業である Aa 社を使用することとしたこと、少なくともその時点においては Aa 社から Ay 社への取引も想定されていたことがうかがわれる。

この点、前記(2)コのとおり、2025 年 2 月に Xb 氏は Xa 氏から、Aa 社について、「商社の知人に対し、ソフトウェアの会社をやってほしいと依頼したものである。」、また、「Aa 社はソフトウェアに強いわけではなく、いずれはソフトウェア事業と人材を（Aa 社から）Bc 社に集約したいと考えている。」との説明を受けている。さらに、Xa 氏と YI 氏との関係に関して、「YI 氏と Xa 氏が同一人物なのか別人なのか混乱しているが、YI 氏とメールをシェアしていたのか。」「YI 氏が Aa 社の取引内容について分からないから Xa 氏が代わって答えていたのか。」との Xb 氏の質問に対して、Xa 氏は明示的に回答をしていないものの、おおむねそれを認める様子であったとのことである。また、Aa 社は、本件確認状回答にお

いて、前記(2)コ(ア)のとおり、「He doesn't have any formal position and contractual relationship with Aa Co., he is our friendly partner who provides us help in our demands and projects. Sometimes we may ask him help to represent us for projects. (Xa 氏は、Aa 社において正式な役職は有しておらず、要求やプロジェクトを支援する親しいパートナーであり、プロジェクトによっては Aa 社を代理することを依頼することがある。)」と回答しており、また、Aa 社として本件ライセンス取引の効果が同社に帰属すること（Aa 社が IPI 社に対して対価を支払う義務を負っていたこと）については認めている¹¹⁹。

以上からすれば、Aa 社の実態、YI 氏と Xa 氏の関係等は必ずしも明確ではないが、本件ライセンス取引は、Xa 氏が Aa 社の役職員を名乗って又は YI 氏の名義を借名し、Aa 社を代理して行ったものであり、その効果は Aa 社に帰属させることが企図されていたものと一応は推定することができる¹²⁰。

(イ) Aa 社との取引に係る入金

前記(2)キ(エ)のとおり、Aa 社との取引に係る入金は、2022 年 12 月以降は Aa 社以外の第三者から送金されており、本件ライセンス取引に関する有効な第三者弁済であるか否かが必ずしも明らかではない。

しかし、前記(2)キ(エ)a.のとおり、外部送金主体からの送金に係る取引明細書（Account Statement Inquiry）には、外部送金主体からの送金合計 92 件（別紙 6No.13、17 から 107 まで）のうち 75 件（別紙 6No.13、17 から 22 まで、38、40 から 107 まで）について、その送金が IPI 社と Aa 社との取引に関して送金されたことを示す情報が付記されていた。すなわち、外部送金主体において、Aa 社から Invoice 番号の共有を受けていたといえる。また、別紙 6No.13、17、18、22、23 から 37 まで及び 39 については、IPI 社が、Aa 社から、事前又は事後に Aa 社以外の法人からの送金となる旨の連絡を受けている。加えて、前記(2)キ(エ)のとおり、各外部送金主体は、Bg 社以外は、少なくとも 200,000 ドル以上の送金を複数回行っており、誤って送金したとは考え難い。また、Bg 社からの送金は、100 ドルと少額の送金であるが、前記(2)キ(エ)b.の「XXXXXXXXXX」からのテスト送金との説明と整合する。

また、本調査の範囲では、IPI 社と Aa 社との間の契約等は前記(2)エ記載の契約等が全てであり、これら以外に IPI 社と Aa 社との間の契約や合意等は検出されておらず、また、IPI 社又は ACCESS 社の資金が外部送金主体を経由して IPI 社に循環していることを示唆する証拠も検出されていない。

¹¹⁹ そうだとすると Aa 社の財務諸表において本件ライセンス取引に基づく買掛金を債務として計上していないことに疑問が残るが、同財務諸表は、2023 年 12 月末と 2024 年 6 月末で資産は変動しているのに負債は全く変動していないなど、その正確性に疑問のある点も多々あり、必ずしも同財務諸表が Aa 社の情報を正しく示していない可能性もある。

¹²⁰ Xa 氏と YI 氏又は Aa 社との間で債務負担等について何らかの合意がなされている可能性があるが、本調査の範囲ではその有無・内容は明らかにならなかった。

そして、前記(2)コ(ウ)のとおり、本件確認状回答において、Aa 社は外部送金主体からの送金は、Aa 社からの資金移動の手續負担を理由として、Aa 社が金銭的な請求権を有する顧客又はビジネスパートナーに依頼して行わせた第三者弁済と説明しており、Xb 氏も Xa 氏から同旨の説明を受けている。また、Bb 法律事務所作成の 2025 年 4 月 16 日付メモランダムにおいて、IPI 社が第三者から受領した支払について、カリフォルニア州法上、IPI 社と Aa 社との間のライセンス契約に基づく IPI 社に対する Aa 社による支払と判断する合理的な法的根拠がある旨の意見が示されている。

以上からすると、外部送金主体からの IPI 社に対する入金、その理由については必ずしも明確ではないものの、本調査の範囲では、Aa 社のための第三者弁済による支払であることを否定すべき事情は見当たらない。

イ ライセンス売上の計上時期の適否

(ア) ライセンスの売上計上に係る会計上の問題点

IPI 社のライセンス売上の計上の収益認識に係る会計基準としては、前記 6.(3)アのとおり US-GAAP の ASC606 が適用される。また、前記アのとおり、Aa 社の実態があり、取引の効力も Aa 社に帰属するものと推定され、Aa 社以外からの入金も Aa 社からの入金といえることから、Aa 社は同会計基準における「顧客」¹²¹に該当するものと考えられる。

本件ライセンス取引においては、売上計上日より、activation code 送付日又は適合バージョンの GA 日が遅くなっている取引が多数存在することなどから、ASC606 の要件の「履行義務の充足」について、どの時点で履行義務を充足したと判断すべきかが問題となる。

本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 3 月）及び本件ソフトウェアライセンス契約（2022 年 9 月）においては、IPI 社は、Aa 社に対し、ライセンスの販売に関し、ブランドソフトウェア、ドキュメント及びライセンス・キー（activation code）を引き渡すことが定められており、また、適合バージョンのソフトウェアであること、及びソフトウェアの名称変更を行うことも求められている。そして、これらは、通常 FNO システムを介して提供されていた。

前記を踏まえると、ライセンスの販売に係る履行義務の充足時点は、以下の要件を充足した時点と考えられる。すなわち、当該時点をもって、顧客としてソフトウェアを使用する権利から便益を享受できる状態となるため、履行義務も充足されたと考えられる。

- ① ブランドソフトウェア、ドキュメント及びライセンス・キー（activation code）を顧客に送付すること（実務的には、ブランドソフトウェア及びドキュメントは FNO システムからダウンロードする形で引き渡されるため、ダウンロード用の URL の提供及び activation code の送付を行うこと）

¹²¹ ASC606 における「顧客」とは、「A party that has contracted with an entity to obtain goods or services that are an output of the entity's ordinary activities in exchange for consideration（対価と交換に企業の通常の営業活動により生じたアウトプットである財又はサービスを得るために当該企業と契約した当事者）」と定義されている。

- ② ソフトウェアが適合バージョンであること
- ③ FNO システムに②を充足する適合バージョン及びドキュメントを登録すること

(イ) 本件における適用関係

前記(2)オのとおり、OcNOS のバイナリーコードの出荷について、売上計上日より、activation code 送付日又は適合バージョンの GA 日が遅くなっている取引が多数存在する。これらの中には、その後に activation code の送付及び適合バージョンが GA となっているものも存在するが、一部については、本報告書日付現在においても適合バージョンが GA となっていない取引が存在する。前記(ア)の要件が充足されておらず、ライセンス売上の計上時期が不適切であったと考えられる SKU は、別紙 4 のとおりである。そして、前記(2)オ(ウ)b.及び c.のとおり、これらの中には、売上計上ができないことを認識しつつ、売上計上を行う目的で、形式的に出荷され又は出荷の証ひょうが揃えられたことが確認されたものも含まれる。

なお、前記(2)オ(ウ)e.のとおり、別紙 4No.39 及び 43 記載の SKU について、Xf 氏によれば、Aa 社の要望に基づき、適合バージョンより古いバージョン又は GA 日前の OcNOS のバイナリーコードを送付したとのことである。しかし、同氏の述べる IPI 社と Aa 社のやり取りは口頭でのやり取りとのことであり、具体的な合意内容も明確ではない。また、前記(2)コのとおり、本件ライセンス取引における個別の取引について IPI 社が履行義務を充足しているか否かの Aa 社側の認識については回答が得られていない。以上からすると、契約書及び発注書の記載にかかわらず適合バージョンを提供する義務が免除されたものと認めるには足りない。

ウ M&S の売上の計上時期の適否

前記(2)カのとおり、M&S の売上計上は、対応するソフトウェアの SKU に係る売上計上後に開始されるべきであるところ、本件において、ソフトウェアの SKU に係る売上計上の可否及び時期については前記イのとおりであるから、それに従って、M&S 売上計上時期も訂正が必要となる。SKU ごとに M&S 売上の計上時期が不適切であったと考えられるものは、別紙 5 のとおりである。

(4) 必要となる会計処理の訂正の概要

本件ライセンス取引においては、別紙 4 の No.23、32 から 36 まで、39、43 及び別紙 5 の No.1、No.30 から 34 まで、44、48 の取引については売上計上時期を修正し又は売上計上を取り消す必要がある。また、Aa 社から IPI 社に対する支払時点において、IPI 社による履行義務が充足されていない取引が存在するが、企業が履行義務を充足する前に顧客から対価を受け取った場合、当該対価は企業が履行義務を充足するまで契約負債として会計処理されるべきである。

8. 本件ソフトウェア資産化

(1) 事案の概要

IPI 社における OcNOS を中心とするソフトウェア開発費は、2015 年から資産計上を開始しているところ、その資産計上比率は、本調査の対象期間において、事業年度により 25% (2017 年 12 月期) から 89% (2020 年 12 月期)、2024 年 12 月期の月次においては 35% (2024 年 1 月) から 93% (2024 年 10 月・11 月) と極めて大きな変動が生じている。

また、IPI インド社を中心とするエンジニアがクラウド上の工数管理システムである Web Time Tracker (以下「**Time Tracker**」という。)に入力したソフトウェア開発に係る作業時間の生データのうち、本来費用として計上されるべき作業時間について、Xe 氏の指示に基づいた IPI 社 Finance 部門の担当者により、費用の項目から資産の項目に振り替えられていた。さらに、ソフトウェア開発費の資産計上のトリガーとなる技術的実現可能性 (Technological Feasibility) の達成時点についても、少なくとも OcNOS のバイナリーコードの一部のバージョンは、Xe 氏の指示に基づき、本来あるべき時点よりも早い時点で達成されたものとして扱われており、資産計上時期が早くなっていた。

これらの結果、IPI 社においては、ソフトウェア開発費について、2015 年 12 月期以降、費用は過少計上され、資産は過大計上されていた。

(2) 事実関係

ア ソフトウェア開発費の資産化の概要

(ア) 開発費の管理方法

販売用ソフトウェアの開発費については、会計上、資産又は費用として計上される。

ソフトウェアの開発費として資産計上の対象となる費目としては、直接又は間接にソフトウェアの開発又は機能、特徴の向上・改善に寄与するものを計上することとされており、例えば、ソフトウェア販売後の顧客からのクレーム対応などは含まれない。

IPI 社におけるソフトウェア開発費のうち、資産計上されているエンジニアの作業工数は主として IPI 社及び IPI インド社において発生しているところ、それぞれ実績作業工数は Time Tracker を通じて管理されている¹²²。

各エンジニアは、Time Tracker において作業工数を入力する際、対象となるプロジェクトである「Project Code」及び作業内容である「Task Code」を選択することにより、作業工数の内容を記録、ひも付ける仕様となっている¹²³。また、これらのコードには、それぞれ、会計処理上の区分を示す「CP」「RD」「MS」などの記号が頭に付された「Budget Code」(「Project

¹²² そのほかに、ソフトウェア開発に係る外注費 (主として IPI カナダ社におけるエンジニア作業工数) も存在するが、そのほとんどが資産として計上されている。

¹²³ Project Code としては、例えば「OcNOS Development Project」、「OcNOS Technical Support」、「R/D Daily CM Activities」(「Research and Development Daily Customer Management Activities」(研究開発における日常的顧客対応活動)の略と推測される。)、 「ALL Customer Support」などがある。また、Task Code としては、「Coding - OcNOS Development」、「Customer Support」、「Project Management」、「Bug Fixing」などがある。

Code」及び「Task Code」と併せて、「本件コード」と総称する。）が設定されており¹²⁴、各エンジニアが選択・記録した作業工数のコードによってその会計処理上の区分も併せて自動的に登録される仕様となっている。ただし、この「Budget Code」はエンジニアには表示されず、IPI 社 Finance 部門のみ閲覧及び変更等が可能となっている。

これらの本件コードを設定、管理していたのは、主として IPI 社の Finance 部門の担当者（2024 年途中までは主に Yb 氏、その後は Zc 氏であった。個々のエンジニアに対する各コード（Project Code 及び Task Code）の割当てについては、IPI インド社のエンジニア部門のマネージャーが行っている。しかし、エンジニア部門ではソフトウェア開発に係る費用（作業工数）について会計上費用又は資産のいずれとして計上されるかは認識しておらず、エンジニアの作業内容を示す Task Code についても、資産計上され得るかは特に意識されていなかった。

また、IPI インド社においては、各エンジニアが Time Tracker に入力した作業工数の正確性は、エンジニア部門のマネージャーが Time Tracker 上で確認しており、マネージャーによる承認後、人事部門で承認され¹²⁵、IPI 社の Finance 部門に送付されている。

IPI 社の Finance 部門においては、主としてエンジニアの作業工数について Time Tracker からダウンロードした生データを「COGS JE Worksheet」と題されたスプレッドシートで集計、管理していた。同シートには、エンジニアが Time Tracker 上において Project Code や Task Code を選択して入力した作業工数と、それにひも付けられた Budget Code なども転載されていた。

（イ）開発費の資産計上の開始時点の確認方法

IPI 社が準拠する FASB ASC（米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board）会計基準編纂書）985-20-25-2 によれば、販売用ソフトウェアの開発費は、技術的実現可能性（Technological Feasibility）が達成された時点から資産として計上される。この技術的実現可能性の達成は、機能、特徴、技術的性能要件を含む設計仕様を満たす製品を製造できることを立証するために必要な計画、設計、コーディング、テストの全ての活動が完了した時点で充足されるとされている。一方で、技術的実現可能性の達成以前のソフトウェア開発費は研究開発費（Research and Development）として発生期の費用として処理されることとされている。IPI 社においても、前記 ASC985-20 に基づく社内ポリシー（以下

¹²⁴ Budget Code の例としては、「CP-OCNO-RD01」（「CP」は「Capitalization」（資産化）の意）、「RD-DCMA-RD01」（頭の「RD」は Research and Development（研究開発費）の意）、「MS-ALLC-MS01」（「MS」は「Maintenance and Support」の意）などがある。

¹²⁵ IPI インド社の人事部門においては、月次で全てのエンジニアが時間を付けていることを確認すること（漏れがないことを確認すること）及び全てのタイムシートがマネージャーにより承認されていることを確認することになっていた。一方、IPI 社においてはかかるエンジニア部門のマネージャーによる承認及び人事部門による確認は行われていなかった。

「本件社内ポリシー」という。)により、ソフトウェア開発費の資産化はソフトウェアの技術的実現可能性が確立された時点から開始されることとされている¹²⁶。

技術的実現可能性の確立時点は、前記 ASC985-20 によれば、詳細なプログラムデザイン (Detail Program Design) の完成又はワーキングモデル (Working Model) の完了後とされている。この詳細なプログラムデザイン又はワーキングモデルのいずれの完了をもって技術的実現可能性が達成されたと判断されるかは、企業が任意で選択できるものではなく、対象となっているソフトウェア製品の製造過程に照らして、詳細なプログラムデザインが存在する場合には前者、それがない場合にはワーキングモデルの完了をもって判断すべきとされている¹²⁷。このうち、ワーキングモデルの完了により技術的実現可能性が確立するための具体的な要件は①製品デザイン及びワーキングモデルの完了及び②ワーキングモデルの完了及びその製品デザインとの整合性がテストによって確認されることとされている。

IPI 社は、本件社内ポリシーにおいて、技術的実現可能性の充足は、評価用ソフトウェアの納品又は顧客へのデモの提示によって確認することとしている¹²⁸。この点の具体的な手続としては、IPI 社の CFO がこの技術的実現可能性の確立時点を、デモの完成情報をエンジニアから入手して、確認することとされている。そして、IPI 社の Finance 部門では、ソフトウェア開発費の資産計上期間については、ワーキングモデルに基づく技術的実現可能性の確立時点をデモ版の顧客への納品により判断していた。

他方で、IPI 社のエンジニア部門においては、ソフトウェア (主として OcNOS) のバージョンごとの開発・スケジュール管理のため、遅くとも 2020 年頃から、下表のとおり、開発開始から販売に至る過程を 5 つの段階 (Phase) に分けた P0 から P4 までのマイルストーンを設定している。

これらのマイルストーンは、エンジニア部門において開発スケジュール管理のために用いられていたものであり、会計処理とひも付けて設定されていたものではない。もっとも、前記のとおり、IPI 社の Finance 部門では、ソフトウェア開発費の資産計上期間については、本件社内ポリシーに規定されているとおり、ワーキングモデルに基づく技術的実現可能性の確立時点をデモ版の顧客への納品により判断しており、「Planning Package」及び

¹²⁶ 「IP Infusion, Inc. Policy for Software development cost and Software Capitalization」と題する本件社内ポリシーの「4. Technological Feasibility」において、「Software development costs will be capitalized after “Technological Feasibility” has been established. All costs incurred to establish the technological feasibility of a new product or new feature will be expensed (as Research & Development costs).」(ソフトウェア開発費は、「技術的実現可能性」が確立された後は資本として計上される。新製品又は新機能の技術的実現可能性を確立するために発生した全ての費用は、費用(研究開発費)として処理される。)と規定されている。また、同ポリシーでは、技術的実現可能性の確立のために支出されたソフトウェア開発費として研究開発費に計上されるべき具体的な費用なども列挙されている。

¹²⁷ ただし、詳細なプログラムデザインの完了が先に充足されていても、ワーキングモデル完了の段階から開発費用の資産計上を開始することは許容されている (ASC 985-20-25-2 参照)。

¹²⁸ 本件社内ポリシーの「4. Technological Feasibility」において、「Usually IPI establishes technological feasibility by delivering software for evaluation or showing demo of new software to a target customer.」(通常、IPI は、評価用のソフトウェアを提供したり、対象顧客に新しいソフトウェアのデモを提示することで技術的実現可能性を確認している)と規定されている。

「Amortization Schedule for OcNOS Development Cost」と題されたスプレッドシートにより、ソフトウェア開発費の資産計上・償却スケジュールを管理していた。

しかし、各マイルストーンの内容からすれば、P3 達成時においてデモ版の顧客への納品が行われるため、P3 達成が技術的実現可能性の達成（ワーキングモデルの完了）とほぼ同様であると考えられる。実際、遅くとも OcNOS のバージョン 3.0（2020 年 9 月リリース）以降は、IPI 社は、監査人に対して、資産化処理の証ひょうとして P3 におけるデモ版の顧客送信メールを提出している。また、ACCESS 社からも、過年度のソフトウェア開発費の資産化を訂正するために P3 達成時を技術的実現可能性の達成と捉える方針が示されている。

以上からすると、各段階の作業等の内容、ソフトウェア開発費の会計処理方法及び各段階達成の確認方法は、下表のとおりとなる。

段階	ソフトウェアの開発段階	具体的な作業等の内容	各段階の開発費の会計処理(注)	段階達成の確認方法
P0	企画（仕様の検討）	営業部門による仕様の検討、企画、承認	費用 (研究開発費)	プロダクト要求仕様書、費用試算
P1	エンジニアによる開発計画、承認	エンジニア部門による仕様の検討、開発計画、承認；予算の承認	費用 (研究開発費)	実体関連図、試作版開発等
P2	開発	コード化、テスト	費用 (研究開発費)	デザイン書類、テスト結果、品証部門への引継
P3	品質確認、デモ版の顧客への送付	テスト、バグ補正、品質目標の達成、仕様の達成	費用 (研究開発費)	仕様テスト結果報告、顧客デモ版送付（技術的実現可能性の達成）、社内報告
P4	正式リリース	顧客対応等	資産	初版テスト結果、書類作成

(注) 各マイルストーン達成時までの間の会計処理を意味する。

なお、OcNOS の開発については、バージョン 4.0 以降は開発スケジュール等が記載された「OcNOS X.X P1 Commit」と題する社内資料が作成されているほか、技術的実現可能性が充足される基準となる P3 達成時点では、「P3 Exit for OcNOS X.X」の件名の社内メールでの報告が行われている。一方で、OcNOS の Ver 4.0 より前のバージョンについては、現在用いられている P0 から P4 までのマイルストーンは用いられておらず、OcNOS 等のソフトウェア開発に係るスケジュール資料も存在していなかった。

(ウ) 資産化の推移

2024 年 12 月期の月次決算及び 2017 年 12 月期以降の年次決算におけるソフトウェア開発費の資産計上額は下表のとおりである。

2024 年の月次推移

(単位:千ドル)

	2024/1	2024/2	2024/3	2024/4	2024/5	2024/6
資産計上 (%)	1,027 (35%)	2,155 (71%)	2,116 (66%)	2,188 (72%)	2,144 (75%)	2,808 (92%)
費用処理 (%)	1,909 (65%)	897 (29%)	1,085 (34%)	857 (28%)	726 (25%)	260 (8%)
合計	2,936	3,053	3,201	3,046	2,871	3,069
	2024/7	2024/8	2024/9	2024/10	2024/11	2024/12
資産計上 (%)	2,640 (90%)	2,368 (92%)	2,872 (88%)	2,925 (93%)	2,926 (93%)	2,465 (75%)
費用処理 (%)	294 (10%)	206 (8%)	408 (12%)	234 (7%)	217 (7%)	804 (25%)
合計	2,934	2,575	3,280	3,160	3,144	3,269

年次推移

(単位:千ドル)

年	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12
資産計上 (%)	2,778 (25%)	8,550 (67%)	19,875 (83%)	16,252 (89%)	15,232 (60%)	18,518 (62%)	23,063 (65%)	28,640 (78%)
費用処理 (%)	8,472 (75%)	4,177 (33%)	4,201 (17%)	1,968 (11%)	10,205 (40%)	11,338 (38%)	12,297 (35%)	7,902 (22%)
合計	11,250	12,728	24,076	18,221	25,437	29,857	35,361	36,542

上表のとおり、ソフトウェア開発費の資産計上額は、年次及び月次によってばらつきがあるものの、2019 年 12 月期、2020 年 12 月期及び 2024 年 12 月期の資産計上額はソフトウェア開発費全体の 8 割近くを占めているほか、2024 年の月次においては、同年 6 月から 11 月の資産計上額はそれぞれ 9 割前後に達していた。

なお、IPI 社においては、これまでも、ソフトウェア開発費の資産計上額の増加について、ACCESS 社の経理部門や監査人から繰り返し指摘や照会を受けていたが、主として Xe 氏から、その都度、「OcNOS の開発費が増えた」などという抽象的な回答をしており、それ以上の具体的な内訳や開発費増加の原因などについて詳しい説明はしていなかった。

イ 費用から資産への振替処理

(ア) 振替処理と損益の改善の状況

IPI 社の Finance 部門においては、主として IPI 社及び IPI インド社のソフトウェア開発に係るエンジニアの工数が、費用科目から資産科目に振り替えられていた。

2017 年 12 月期から 2024 年 12 月期までの各会計年度におけるソフトウェア開発費に係る費用科目（売上原価（メンテナンス費用）又は販売費及び一般管理費（研究開発費））から資産科目への振替額の概要は下表のとおりである。

(単位：ドル)

年月		資産化 (Capitalization)	費用 (Cost)	合計
		金額	金額	金額
17 年 12 月期	振替前	0	11,250,985	11,250,985
	振替後	2,778,717	8,472,269	11,250,985
	振替額	2,778,717	▲2,778,717	0
18 年 12 月期	振替前	0	12,728,317	12,728,317
	振替後	8,550,433	4,177,885	12,728,317
	振替額	8,550,433	▲8,550,433	0
19 年 12 月期	振替前	5,794,375	18,281,974	24,076,350
	振替後	19,875,346	4,201,004	24,076,350
	振替額	14,080,970	▲14,080,970	0
20 年 12 月期	振替前	1,248,047	16,973,037	18,221,084
	振替後	16,252,804	1,968,280	18,221,084
	振替額	15,004,757	▲15,004,757	0
21 年 12 月期	振替前	6,132,952	19,304,903	25,437,855
	振替後	15,232,832	10,205,023	25,437,855
	振替額	9,099,880	▲9,099,880	0
22 年 12 月期	振替前	9,701,164	20,156,524	29,857,688
	振替後	18,518,866	11,338,822	29,857,688
	振替額	8,817,702	▲8,817,702	0
23 年 12 月期	振替前	12,853,316	22,508,149	35,361,465
	振替後	23,063,739	12,297,727	35,361,465
	振替額	10,210,423	▲10,210,423	0
24 年 12 月期	振替前	12,685,706	23,856,701	36,542,407
	振替後	28,640,306	7,902,101	36,542,407
	振替額	15,954,600	▲15,954,600	0
総計	振替前	48,415,560	145,060,592	193,476,152
	振替後	132,913,041	60,563,110	193,476,152
	振替額	84,497,481	▲84,497,481	0

前記の振替処理により、各決算期におけるソフトウェア開発費が繰り延べられて費用計上が後ろ倒しされることとなり、当該決算期における営業損益が改善されることとなった。なお、資産化された開発費は資産化後 3 年間で償却されるため、3 年を経過すれば全て費用化されることとなる。

2017 年 12 月期から 2024 年 12 月期及び 2024 年 12 月期月次の各決算におけるソフトウェア開発費の資産への振替とその結果の営業利益（損失）の増減の推移は下表のとおりである（開発費の資産化による翌期以降の償却費への影響は考慮していない。）。

(単位：ドル)

年月	営業損益 (予算)	資産計上額 (振替前) A	損益 (振替前実績) B	資産計上額 (振替後) C	資産計上額 (振替額) C-A (=D)	営業損益 (実績) B+D
17 年 12 月期	1,002,635	0	▲1,778,151	2,778,717	2,778,717	1,000,566
18 年 12 月期	1,025,542	0	▲8,142,195	8,550,433	8,550,433	408,238
19 年 12 月期	701,845	5,794,375	▲11,144,175	19,875,346	14,080,970	2,936,795
20 年 12 月期	4,435,194	1,248,047	▲25,748,358	16,252,804	15,004,757	▲10,743,601
21 年 12 月期	▲852,010	6,132,952	▲31,785,765	15,232,832	9,099,880	▲22,685,885
22 年 12 月期	▲13,545,548	9,701,164	▲23,223,211	18,518,866	8,817,702	▲14,405,508
23 年 12 月期	503,721	12,853,316	▲9,250,551	23,063,739	10,210,423	959,871
24 年 12 月期	4,265,198	12,685,706	▲34,882,922	28,640,306	15,954,600	▲18,928,322
24 年 1 月次	▲4,925,804	999,436	▲4,414,084	1,027,010	27,573	▲4,386,510
24 年 2 月次	▲4,817,045	1,134,455	▲4,601,858	2,155,908	1,021,453	▲3,580,406
24 年 3 月次	4,754,192	1,188,454	1,777,685	2,116,649	928,195	2,705,880
24 年 4 月次	▲4,877,013	1,139,616	▲3,876,791	2,188,748	1,049,132	▲2,827,658
24 年 5 月次	▲6,106,193	1,097,593	▲3,602,428	2,144,680	1,047,088	▲2,555,340
24 年 6 月次	8,151,506	1,037,917	5,156,612	2,808,704	1,770,788	6,927,400
24 年 7 月次	▲5,592,765	1,035,377	▲3,675,692	2,640,019	1,604,642	▲2,071,050
24 年 8 月次	▲5,062,927	813,909	▲5,538,908	2,368,530	1,554,621	▲3,984,287
24 年 9 月次	11,008,801	1,019,445	▲3,277,297	2,872,308	1,852,864	▲1,424,433
24 年 10 月次	▲4,943,141	1,054,223	▲4,500,038	2,925,613	1,871,390	▲2,628,648
24 年 11 月次	▲5,407,498	1,085,599	▲4,144,495	2,926,404	1,840,805	▲2,303,690
24 年 12 月次	22,083,085	1,079,682	▲4,185,630	2,465,732	1,386,050	▲2,799,579
総計	▲2,463,423	48,415,560	▲145,955,327	132,913,041	84,497,481	▲61,457,846

(イ) 振替処理の詳細

前記ア(ア)のとおり、IPI 社の Finance 部門においては、Time Tracker に入力されたエンジニアの作業工数を「COGS JE Worksheet」と題されるスプレッドシートで集計、管理していた。もっとも、かかるスプレッドシートとは別に、Yb 氏及び Zc 氏の個人用 PC のローカルハードデスクに「Support for COGS JE Worksheet」と題されたスプレッドシートが保管されていた。そして Yb 氏らは、同シート上において、各エンジニアが Time Tracker に入力した作業工数のコード (Project Code 及び Task Code) 及びこれらのコードにひも付けられた Budget Code それぞれを費用科目から資産科目に振り替えた上、「COGS JE Worksheet」に転記して会計処理を行っていた。

例えば、IPI インド社における 2017 年 12 月期から 2020 年 12 月期の期間におけるエンジニアの作業工数について、「R/D Daily CM Activities¹²⁹⁾」の Project Code は、技術的実現可能性の確立以前のソフトウェアの開発に係る作業工数であり、ソフトウェア開発費として資産計上できる性質のものではなく、販売費及び一般管理費 (研究開発費) として処理されるべき費用であった。そのため、この Project Code には、Budget Code として研究開発費の「RD-DCMA-RD01」がひも付けられていたが、2018 年 5 月次及び 6 月次並びに 2019 年 4

¹²⁹⁾ 「Research and Development Daily Customer Management Activities」(研究開発における日常的顧客対応活動) の略と推測される。

月次以降、資産計上対象となる Budget Code である「CP-OCNO-RD01¹³⁰」に振り替えられていた¹³¹。

ほかにも、2017 年 12 月期から 2020 年 12 月期の期間では、IPI インド社の Testing (QA) のグループに所属するエンジニアが作業工数として入力した「ALL Customer Support」（全顧客サポート）の Project Code には、売上原価（メンテナンス費用）である「Maintenance and Support」の「MS-ALLC-MS01」の Budget Code がひも付けられていたが、2018 年 5 月次及び 6 月次、2019 年 5 月次から 7 月次まで並びに 2020 年 12 月次において、同 Project Code につけられていた作業工数の全部（2020 年 12 月次のみ一部）が、資産計上対象となる Budget Code である「CP-OCNO-RD01」のコードに振り替えられていた。なお、「All Customer Support」は、特定の製品や顧客に関係しないメンテナンス作業のコードであり、また、IPI インド社の Testing (QA) グループの一部のエンジニアは「All Customer Support」に係る業務にのみ従事し、OcNOS の開発には従事していないため、当該エンジニアの作業工数のうち同コードが選択された作業工数はソフトウェア開発費として資産計上できる性質のものではなく、売上原価（メンテナンス費用）として処理されるべき費用であった。

前記のとおり、このような振替処理を行っていたのは Yb 氏及び Zc 氏であるが、同氏らは、実際の作業を担当していたエンジニアに対して、資産科目に振り替えられた作業工数にひも付けられた Project Code や Task Code の正確性やその作業の内容等について確認してはいなかった。そして、前記ア(ア)のとおり、IPI インド社のエンジニア部門においては、各エンジニアが Time Tracker に入力した作業工数の内容（従事したプロジェクト及び作業内容）を示す Project Code 及び Task Code の正確性を部門のマネージャーが確認している。また、本調査開始後に ACCESS 社が確認した結果、IPI 社の Finance 部門に送付されていた各エンジニアの作業工数とその作業内容を示す Project Code 及び Task Code は、基本的に実際の作業内容に合致する正確なものであることが確認されたとのことである。

この点、本件インタビューにおいて、Yb 氏は、前記の振替について、IPI インド社のエンジニアが登録した作業工数は誤っていることが多いため、修正していた旨供述している。さらに、Yb 氏は、Yb 氏の実施したエンジニアの作業工数の修正に関しては、Xe 氏から四半期ごとに資産化すべきコストの配分のみが指示されており、当該指示に沿うように Yb 氏が振替処理を行っていたとも供述している。

また、2024 年 10 月から Yb 氏の後任として IPI 社の Finance 部門の担当者となり、前記の振替処理を行っていた Zc 氏も、振替処理の具体的な根拠は把握しておらず、Yb 氏からの指示や同氏の過去の作業を基に同様の作業を行っていたとのことである。なお、Zc 氏は、ソフトウェアの開発費について資産計上できるのは技術的実現可能性の達成時点からであることも認識していなかった。また、Zc 氏は、本件コードの振替に関して、エンジニアが

¹³⁰ 「CP」は「Capitalization」（資産化）を意味する。

¹³¹ 同期間の他の月次においては、本文記載の資産のコードのほか、売上原価(メンテナンス費用)に当たる「MS-ALLC-MS01」（「MS」は「Maintenance and Support」の意）に振り替えられていることもあった。

作業工数を入力した Project Code や Task Code が以前のバージョンのものでないかの確認や、特定の作業が OcNOS のどのバージョンに関するものなのかを確認することはあるが、費用科目から資産科目に振り替える作業に関して、かかる振替の対象となる費用科目の内容の正確性（それが本来資産計上されるべき性質のものか否か）についてエンジニア部門に確認はしていなかった。なお、Xe 氏も、最終的な決算資料の一部として資産化された金額を確認し承認しているものの、振替処理の詳細についての確認や質問をすることはなかった。

以上のとおり、IPI 社の Finance 部門の担当者は、IPI インド社のエンジニアの作業工数の入力が誤っていることが多いので振替処理が正当化されるとして（ただし実際のエンジニアの作業内容の詳細は確認していない）、Xe 氏からの指示に基づいて、ソフトウェア開発費のうち一定金額を費用科目から資産科目に振り替えるために、Time Tracker に入力された作業工数について、COGS JE Worksheet 上の本件コードを費用科目から資産科目への振り替える処理を行っていた。

(ウ) 振替処理に係る指示等

前記のソフトウェアの開発費の振替処理に関しては、基本的に Xe 氏が Finance 部門担当者に口頭で大枠での指示をし、かかる指示に基づいて同担当者が具体的な作業を行っていたため、具体的な指示命令に関する資料は一部しか残存していない。しかし、本調査において、2018 年 12 月期における資産化に関しては以下の指示命令があったことが確認された。

a. ACCESS 社からの指示・依頼

2018 年 5 月 15 日、Xd 氏は、Xc 氏から 2018 年 12 月期第 2 四半期の業績予想に関して利益目標 1.5 百万ドルが達成できない理由について説明を受けたのに対して、「資産計上増額による、コスト削減はどうですか？1.5M そのまま利益もなくなるとすると、連結 Xb さんがわがやばいと思います。」と連絡し、資産計上によるコスト削減の方法を提案した。翌 16 日、Xc 氏は、Xd 氏に対し、「資産計上の増加も含めて、上期利益へのインパクトを減らせそうか Xe 氏とも相談してみます。その上で、売上期ずれのストーリーも再度整理して、海外 Board 向けにどのように説明するかご相談させてください。」と返信し、Xd 氏は、「了解しました。」と返信した。

また、同日、Xb 氏は、私的なメールアドレスから、Xc 氏に対し、IPI 社の 2018 年 12 月期上半期の業績について、「IPI 社の 1st Half ですが、、、通期は、NF 買収・資産化でどうにか綺麗にする Support をしますが、、、なんとか、なんとしても上期は予算を達成してほしいく。。。 (そうしないと、NF 買収・資産化の話も座礁しかねません。。。) 宜しくお願い致します。。。」と連絡した。

Xc氏は、同日、Xb氏に対し、「できること全部行っていますが、状況はかなり深刻です。案件も無く、営業もいなくなっている中で、なんとか可能性のある案件は全て追いかけていますが、ZebOSもQ2にクローズできそうな案件はほとんどなく、OcNOSに至ってはご存知の通り全く売れる状況にありません。」「売上未達分は多少資産化を増やしてでも営業利益へのインパクトを少なくしようと思っていますが、改善できても数千万円～5千万円程度が上限だと思います。」と返信した。Xc氏の返信に対して、Xb氏は、「出来る限り、、、の事をお願いします。(いつもBestを尽くしてもらってますが。。。)」と返信し、Xc氏は、承知した旨を返信した。

b. Xc氏からXe氏への指示・依頼等

2018年5月21日、Xc氏は、Xe氏に対し、「I had a long discussion with HQ after the call, and it seems with our current forecast, they have to announce the downward revision in the market, which of course will have a significant impact on the stock price. (電話の後、本社と長い議論を重ねた。現在の業績予想では、市場に下方修正を発表しなければならないようである。もちろん、これは株価に大きな影響を与える。)」、「[P]robably I guess the revenue will be short by 400K from the last package. However, HQ would like us to improve the operating profit by 2-300K. (おそらく、収益は前回のパッケージから400Kほど減少すると思われる。しかし、本社は営業利益を2-300K改善してほしいと要望してきている。)」、「Probably we need to [] maximize the capitalization cost, etc. Just try to do everything we can... (おそらく資産計上費用を最大限にする必要がある。とにかく、とり得るあらゆる手段を試してもらいたい。)」と連絡した。

これに対して、Xe氏は、翌22日、「We probably can get better by around 200K if we maximize the capitalization but KPMG will have lots of questions for sure for the big increase. We'll need to get our stories straight..... (資産計上を最大化すれば、おそらく200K程度は改善できるだろう。しかし、KPMGは資産計上の大幅な増加について多くの質問をしてくるだろう。説明を整理しておく必要がある。)」と返信している。さらに、Xe氏は、同日、Xc氏に対し、「For IPI to improve the operating profit (even though revenue won't hit the forecast), we would need to reduce expenses by 470K (revenue shortfall) + 200K or around 670K. We can increase our capitalization another \$325K or so.....this would make it two months in a row with over 800K in capitalized costs, which is double our normal amount (so this will require a lot of explaining to the auditors). (IPI社が営業利益を改善するためには(売上高が予想に達しない場合でも)、470K(売上高の不足分)+200K、つまり約670Kの費用削減が必要。資産計上額を更に325Kドル程度増やすことは可能。これにより、資本化コストが2か月連続で800Kを超え、通常の2倍の金額となる(そのため、監査人に対して多くの説明が必要になる。))」と連絡しており、Xc氏は「Understood. (承知した)」と返信している。

c. Xe 氏から担当者への指示等

2018 年 6 月 11 日、Xe 氏は、Yb 氏に対して、「For the May close, we need to capitalize more costs (as we won't hit target revenue). For May, can you see if we can capitalize another 500k in costs? Just take it from MS costs if possible.....let me know.....thanks! (5 月の決算では、(目標収益を達成できないため) より多くの費用を資産化する必要がある。5 月に更に 500K の費用を資本化できないか。可能であれば、MS 費用から充当するように。)」と連絡し、費用であるメンテナンス・サポートとして計上されているソフトウェア開発費を振り替えて資産として計上するよう指示した。

なお、Yb 氏は、かかる指示を受ける前において既に下表のとおり振替処理を行っていた。

(単位：ドル)

	2018 年 05 月度		振替額
	振替処理前	振替処理後	
売上原価 (メンテナンス費用)	280,771	467,885	187,114
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	663,579	119,465	▲544,114
資産化額	0	357,000	357,000
合計	944,350	944,350	0

その上で、更に 50 万ドルを資産化するよう指示を受けたため、Yb 氏は、Xe 氏に対して、「The total Engineering Cost in May is only \$944k, if we capitalize another \$500k, it will be \$857k, then we don't even have enough for R&D expenses (\$944k-857k=\$87k) and have none for other MS cost. Please advise, what you like to do. (5 月のエンジニアリングコストは合計で 944k ドルだが、さらに 500k ドルを資産化すると、857k ドルになる。そうすると、研究開発費 (944k ドル-857k=87k ドル) さえ足りず、その他の MS コストにはまったく充てられない。対応について指示してほしい。)」と、本来的に研究開発費として計上されるべき金額すら足りず、メンテナンス・サポートとして計上できる金額は残らない旨を返答した。これに対して、Xe 氏は、「Do an add 450k, leave 50 in MS and rest in RD (450k を追加し、50k を MS に残し、残りを RD に)」と返信した。

これを受けて、Yb 氏が Xe 氏に送信した 2018 年 5 月次の決算資料において行われていた追加的な振替処理は、下表のとおりである。

(単位：ドル)

	2018 年 05 月度		振替額
	Xe 氏指示前	Xe 氏指示後	
売上原価 (メンテナンス費用)	467,885	50,618	▲417,266
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	119,465	83,621	▲35,844
資産化額	357,000	810,110	453,111
合計	944,350	944,350	0

上表のとおり、合計 45 万 3,111 ドルが売上原価 (メンテナンス費用) 並びに販売費及び一般管理費 (研究開発費) から振り替えられて資産化されており、Xe 氏の指示にそった振替がなされていた。

Yb 氏は、Xe 氏が前記指示を行った日に上表の振替処理を行った上で Xe 氏に報告しているが、Yb 氏がエンジニアの工数に係る具体的な作業内容やその会計処理上の性質を確認した証拠は検出されておらず、Yb 氏がそれらを確認することなく、Xe 氏の指示にのみ基づいて「Maintenance and Support」(前記(イ)のとおり、その性質上、売上原価であって、資産化することはできない。)からも資産項目に振り替えていた。

なお、上表のような振替処理が行われた結果としての 2018 年 5 月次の決算は、概要、下表のとおりとなっていた。

(単位：ドル)

Planning Package	2018 年 05 月度		振替額
	Xe 氏指示前	Xe 氏指示後	
売上高	301,331	301,331	0
売上原価 (メンテナンス費用)	622,962	205,696	▲417,266
売上総利益	▲321,632	95,635	417,266
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	748,112	712,268	▲35,844
営業利益	▲1,069,744	▲616,633	453,111
資産化額	357,000	810,110	453,111

また、同年 6 月 27 日、Xe 氏は、Ya 氏及び Yb 氏に対し、「Also, for capitalization, we'll probably need to go high again in June.....similar to the amounts from May. (また、資産化については、6 月は再び高くする必要があるかもしれない……5 月の金額に似た形で。)」と連絡した。Yb 氏は、「…for capitalized cost, I use \$810k same as last month. (資産化については、先月と同じく 810K ドルを使用する。)」と返答した。これを受けて、2018 年 6 月次の決算資料では、下表のとおり、振替処理が行われていた。

(単位：ドル)

勘定科目	2018 年 06 月度		振替額
	振替処理前	振替処理後	
売上高	692,607	692,607	0
売上原価 (メンテナンス費用)	411,633	176,882	▲234,751
売上総利益	280,974	515,725	234,751
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	1,223,333	559,600	▲663,733
営業利益	▲942,359	▲43,875	898,484
資産化額	0	898,484	898,484

これらの結果、IPI 社 2018 年上期の決算資料は、下表のとおり振替処理が行われている。

(単位：ドル)

勘定科目	2018 年上期		振替額
	振替処理前	振替処理後	
売上高	5,173,385	5,173,385	0
売上原価 (メンテナンス費用)	3,409,819	2,757,802	▲652,017
売上総利益	1,763,566	2,415,583	652,017
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	5,413,931	4,714,354	▲699,577
営業利益	▲3,650,366	▲2,298,771	1,351,595
資産化額	2,012,154	3,363,749	1,351,595

(エ) 監査人に提出する証ひょうの改変

IPI 社は、監査人に対して、前記のとおり一部のソフトウェア開発費の本件コードを費用から資産に振り替えた後の「COGS JE Worksheet」のスプレッドシートを提出していた。これに対して、監査人からは、振替後の「COGS JE Worksheet」のスプレッドシートを確認された上、サンプルとして、一部の項目について、Time Tracker のスクリーンショットの提出を求められることがあった。もっとも、Time Tracker 上では本件コードの振替処理が行われていないため、振替後の「COGS JE Worksheet」のスプレッドシートの内容とは合致していなかった。そのため、Finance 部門の担当者においては、そのようなスクリーンショットの提出を求められた際、2024 年 12 月期までは、Time Tracker の記録を振替後の「COGS JE Worksheet」のスプレッドシートの内容と合致するよう Project Code 及び Task Code を変更した上で、変更後の Time Tracker の画面のスクリーンショットを監査人に提出していた。

ウ 資産計上時期の操作

(ア) 資産計上期間と実際のソフトウェア開発段階の差異について

エンジニア部門で把握している OcNOS の各バージョンの P3 及び P4 達成時期（技術的実現可能性確立から出荷開始（First shipment）までの期間）と、IPI 社の Finance 部門において管理している OcNOS の資産計上期間については、下表のとおり差異がある。

OcNOS バージョン (IPI 社ウェブ サイトより)	OcNOS バージョン	Finance 部門による 資産計上期間 (始期/終期)		エンジニア報 告による P3: Technological feasibility	IPI 社ウェブ サイトによる P4: Release Date
OcNOS	OcNOS	2015/7/1	2016/7/30	—	—
	OcNOS- Project	2016/9/1	2017/9/30	—	—
OcNOS-1.0	—	—	—	—	—
	OcNOS- Project	2017/10/1	2019/12/31	—	—
OcNOS-1.3	—	—	—	—	2017/11/4
OcNOS-3.0	OcNOS-Version 3	2020/1/1	2021/3/31	—	2020/9/28
OcNOS-3.1	—	—	—	—	2020/11/5
OcNOS-4.0	—	—	—	2021/1/21	2021/1/27
OcNOS-4.1	—	—	—	2021/3/25	2021/3/31
OcNOS-4.2	OcNOS-4.2	2021/4/1	2021/9/30	2021/7/16	2021/7/26
OcNOS-5.0	OcNOS-5.0	2021/10/1	2022/2/28	2021/10/21	2021/10/29
OcNOS-5.1	OcNOS-5.1	2022/3/1	2022/7/6	2022/2/22	2022/3/7
OcNOS-6.0	—	—	—	2022/7/20	2022/8/12
OcNOS-6.1	—	—	—	2022/10/25	2022/10/31
OcNOS-6.2	OcNOS-6.2	2022/7/1	2023/5/30	2023/1/20	2023/1/31
OcNOS-6.3	—	—	—	2023/5/17	2023/5/26
OcNOS-6.4	OcNOS-6.4	2023/6/1	2023/12/24	2023/10/12	2023/11/7
OcNOS-6.5	OcNOS-6.5	2024/1/16	2024/9/30	2024/7/17	2024/8/7
OcNOS-6.6	OcNOS-6.6	2024/10/1	—	2025/2/24	2025/2/28

上表のとおり、IPI 社の Finance 部門による資産計上期間においては、後発バージョンがリリースされているにもかかわらず前のバージョンについて資産計上が継続されている（例えば 1.0 と 1.3、3.0 などのバージョン）。また、他にも、Finance 部門による資産計上期間については、エンジニアが報告した技術的実現可能性の達成時点より資産計上開始時期が前倒しされている一方、資産計上終了時期は正式リリース時点より後ろ倒しされている（例えば 4.2、5.0、6.2 などのバージョン）ものも複数ある。

このように資産計上開始時期が前倒しされている点について、Xe 氏は、本件インタビューにおいて、IPI 社では実際には本件社内ポリシーに基づく運用自体がされていなかった旨述べ、前記ア(イ)のエンジニア部門におけるソフトウェア開発工程のマイルストーンを会計処理に当てはめた場合、P1 時点から技術的実現可能性は達成されており、P1 以降の開発費は全て資産計上すべきとの見解を述べている。しかしながら、後記(イ)のとおり、Xe 氏は、ソフトウェア開発費の資産計上開始時点の証ひょうとして、エンジニア部門から提出させた各バージョンの評価版を顧客に送信したメールを改変の上、監査人に提出するなどしており、本件社内ポリシーに基づく運用を前提とした行動をしていた。同ポリシーに基づく運用がなされていなかったというのであればどのような方針や考え方に基づいて資産計上の開始時期が判断されていたのかについて具体的な回答はなされなかった。

また、Xe 氏は、本件インタビューにおいて、資産計上終了時期が正式リリース時点よりも後ろ倒しされている点については、リリース後のバグ取りなどは資産化対象である旨の認識を述べる。しかし、前記米国会計基準 FASB ASC 985-20-25-6 及びこれに基づく本件社内ポリシーに基づけば、資産計上ができるのはリリース開始時点までであり、正式リリース後に生じたバグ修正などは費用処理されることになる¹³²。

(イ) 技術的実現可能性に係る証ひょうの改変

a. 証ひょうの改変

IPI 社は、監査人に対し、ソフトウェア（OcNOS）の各バージョンが技術的実現可能性を達成しており、資産化の対象となることを示す証ひょうとして、ソフトウェア（OcNOS）の評価版を顧客に納品したメールを提出していた。

しかし、監査人に証ひょうとして提出していた顧客納品メールは、下表のとおり、実際の顧客納品メールを改変したものであった。

OcNOS のバージョン	顧客納品メールの日付	監査人提出メールにおける顧客納品メールからの改変等の内容
4.2	2021/4/1	顧客に送信された評価用デモ版の納品メールに記載のない「(Note: Version 4.2)」というバージョン番号が追記されている。
5.0	2021/10/1	顧客に送信されたメールのうち、他の評価用デモ版納品時の情報（ただしバージョン番号の記載のない）が記載されたメール(2021/7/1 付)

¹³² 本件社内ポリシーの「3.Costs incurred for software development」において、「After the start of the sales」（販売の開始後）については、「COGS」（売上原価）として費用計上するとされている。

OcNOS のバージョン	顧客納品メールの日付	監査人提出メールにおける顧客納品メールからの改変等の内容
		が削除され、ダウンロード用リンク及びPW 情報等 (5.0 というバージョン番号を含む。) が記載された EFT 版等の送付メールのみ提出されていた。
5.1	2022/3/1	顧客に送信された評価用デモ版の納品メールに記載のない「(version 5.1)」というバージョン番号が追記されている。
6.2	2022/7/1	- 顧客に送信された Virtual Machine を使用したデモ版の納品メールの送信日が「Wed, Jul 6, 2022」から「Fri, Jul 1, 2022」に変更されている。 - 本文のダウンロード可能期間の開始時期が「07/06/2022」から「07/01/2022」に、終了時期が「08/06/2022」から「08/01/2022」にそれぞれ変更されている。 「(Version 6.2)」というバージョン番号が追記されている。
6.4	2023/6/1	顧客に送信された評価用デモ版の納品メールに記載のない「(Version 6.4)」というバージョン番号が追記されている。 なお、当該メールの送受信者はいずれも IPI 社内ドメインであり、顧客に直接送信されたものではなかった。
6.5	2024/1/16	- 元々 IPI 社内宛てに送信された評価用デモ版の納品メールの宛先メールアドレスが「[REDACTED]」から「[REDACTED]」に変更されている。 「(Version 6.5)」というバージョン番号が追記されている。

なお、上表のバージョン及び 6.6 以外のバージョンに関しては、その開発費は別個独立のバージョンとしては計上されておらず、後のバージョンと合わせて計上されていた。そのため、それらのバージョンについては、IPI 社は、監査人からは、その技術的実現可能性の達成時点の証ひょうとして前記のようなメールは求められていなかった。

b. 改変の手口

Xe 氏は、監査人に対し、前記 a. の表記載のメールを含め、顧客への評価用デモ版納品メールを提出している。このようなメールの提出に際して、Xe 氏は、Xv 氏に一定期間における顧客等に送信した評価用デモ版の納品一覧を抽出させ、そのうち、Xe 氏が指定した顧客への送信メールを Xv 氏から Xe 氏へ転送させ、Xe 氏が当該メールを自分のメールアドレス宛てに再度転送した上で、監査人に提出していた。しかし、Xe 氏に転送されたメールと監査人に提出されたメールには差異があるものが含まれており、Xe 氏が監査人にメールを提出する前に前記 a. の表の内容の改変を行っていた。

Xv 氏が各顧客に評価用デモ版を納品する際の送信メールには、もともとバージョン情報の記載はなかった。そのため、改変前のメールでは、どのバージョンについての評価用デモ版の納品に関するものかわからず、当該特定のバージョンに係る技術的実現可能性の達成による資産計上の開始時期の証ひょうとはなり得ない。

この点、改変されたメールの送信日付は、下表のとおり、いずれも前記(ア)の表の IPI 社の Finance 部門において認識されていた資産計上開始時期と合致する¹³³。そして、OcNOS のバージョン 5.1 を除き、改変されたメールに係るバージョンの資産化開始時期は、エンジニア部門による P3 達成時期よりも前倒しされている。また、資産計上期間の終期は、次バージョンについて監査人に提供された顧客納品メールに記載された年月の前月までとされていた。その結果、下表のとおり、資産計上期間の終期も P4 とずれが生じている。

なお、前記のとおり、これらのメールが送信されていない OcNOS のバージョン（下表において資産計上期間が「－」と表記されているバージョン¹³⁴）については、メールが送信されていた直後のバージョンと合わせて資産計上されていた。したがって、メールが送られていない OcNOS のバージョンの開発費については、本来費用計上すべきものも含めて、まとめて直後のバージョンの一部として資産化されていた。

OcNOS のバージョン	監査人に提出された顧客納品メールの日時	IPI 社 Finance 部門による資産計上期間		エンジニア報告による P3: Technological feasibility	IPI 社ウェブサイトによる P4: Release Date
OcNOS-4.0	—	—	—	2021/1/21	2021/1/27
OcNOS-4.1	—	—	—	2021/3/25	2021/3/31
OcNOS-4.2	2021/4/1	2021/4/1	2021/9/30	2021/7/16	2021/7/26
OcNOS-5.0	2021/10/1	2021/10/1	2022/2/28	2021/10/21	2021/10/29
OcNOS-5.1	2022/3/1	2022/3/1	2022/7/6	2022/2/22	2022/3/7
OcNOS-6.0	—	—	—	2022/7/20	2022/8/12
OcNOS-6.1	—	—	—	2022/10/25	2022/10/31
OcNOS-6.2	2022/7/1	2022/7/1	2023/5/30	2023/1/20	2023/1/31
OcNOS-6.3	—	—	—	2023/5/17	2023/5/26
OcNOS-6.4	2023/6/1	2023/6/1	2023/12/24	2023/10/12	2023/11/7
OcNOS-6.5	2024/1/16	2024/1/16	2024/9/30	2024/7/17	2024/8/7
OcNOS-6.6	—	2024/10/1	—	2025/2/24	2025/2/28

以上のとおり、Xe 氏は、特定のバージョンの開発費の資産計上時期に顧客に送信されたメールを抽出し、そこに本来記載されていなかったバージョン情報を追記することで、これらのメールを特定のバージョンの資産化開始時期の証ひょうとしていた。

(3) 当委員会による評価

ア 費用から資産への振替処理

前記(2)イのとおり、IPI 社の Finance 部門担当者は、Xe 氏の大枠での指示に基づき、各エンジニアが Time Tracker に入力したソフトウェア開発に係る作業工数を、それらの具体

¹³³ バージョン 5.1 については逆に P3 達成時点より資産計上開始時期が遅くなっているところ、その理由は判然としないものの、直前のバージョンの 5.0 の資産化終了時期が 2022 年 2 月末日とされていることとの整合性を図ったことがうかがわれる。

¹³⁴ ただし、バージョン 6.6 については、IPI 社 Finance 部門において資産計上期間の終期に至っていないと把握されていることによる。

的な内容を確認することなく、費用から資産に振り替えていた¹³⁵。この点、Xe氏は、本件インタビューにおいて、予算数値を念頭に振替処理の大枠を決めていたと述べる一方で、エンジニア部門のトップであるXf氏とは相談することもあり、エンジニアが入力した作業工数（のコード）が誤っているため、適切な処理とするために振替処理を行ったにすぎないとも説明している。しかしながら、前記(2)イ(イ)のとおり、そもそも、Xe氏は実際のエンジニアの作業工数の内容を確認していないし、振替処理を行うFinance部門担当者に対してかかる確認をするよう指示もしておらず、実際にFinance部門担当者もエンジニアの作業工数の内容を確認しておらず、Xe氏は資産化された費用の具体的内容を確認していない。これらからすれば、適切な処理を目的として振替処理を行っていたという説明を信用することはできない。

本調査によっても、2017年12月期以降の全ての振替処理の具体的な経緯を確認することはできなかったが、前記(2)イ(ウ)a.のとおり、2018年5月から6月においては、Xd氏及びXc氏が営業利益の改善のための方策としてソフトウェア開発費の資産化を用いることを検討し、Xb氏にも報告した上で、Xc氏がXe氏に資産化を増やすように指示をしていた。そして、前記(2)イ(ウ)c.のとおり、Xe氏は、自らFinance部門担当者にメンテナンス・サポートに係る工数であり費用として計上されていたソフトウェア開発費のうち一定金額を資産に振り替えるよう指示をしており、かかる指示に基づき実際に行われた追加的な振替処理は、振替元の作業工数に関係なく、単に当該Xe氏の指示に基づいて一定額を費用から資産に振り替えたものであり、かつ、前記(2)イ(ウ)b.のとおり監査人への説明に苦慮することも認識していたのだから、適切な処理を目的としていたとは認められない。Xc氏の要請を踏まえて、営業損益の改善のため、根拠なくソフトウェア開発費を資産化して費用を減少させていたことは明らかである。

なお、Xb氏、Xd氏及びXc氏は、本件インタビューにおいて、以上のようなソフトウェア開発費の費用から資産への振替処理については認識しておらず、営業損益の改善のために根拠なく資産計上額を増加させるよう指示したことはない旨供述している。営業損益の改善のためにソフトウェア開発費の資産化の対象を（会計上許容される範囲において）見直すということもあり得ないことではなく、同氏らのコミュニケーションからは、会計上許容されないものでも実施するという意図があったとまでは認めることはできない。ただし、Xc氏については、前記(2)イ(ウ)b.のとおり、Xe氏から月次の資産化が通常の数倍になること、監査人への対応を懸念していることを伝えられていたのであるから、少なくとも、会計上の疑義があり得ることは認識していたと考えられる。

¹³⁵ 一部の振替処理については、後記(4)のとおり、本調査を通じて、会計上問題なかったことが事後的に確認されている。

イ 資産計上時期の操作

前記(2)ウ(イ)のとおり、Xe氏は、監査人に対し、OcNOS バージョン 4.2 以降の技術的実現可能性の達成時点に関する証ひょうとして、IPI 社における当時の資産化開始時期に近い時期の評価用デモ版の顧客納品メールを、もともと記載のなかったバージョン情報等を追記した上で提出していた。Xe氏は、本件インタビューにおいて、かかる追記等を行った理由については、内容に一貫性がなく、かつ趣旨が判然としない供述しかしない。

Xe氏は、本件社内ポリシーに基づけば費用計上となるソフトウェア開発費について、監査人から資産化の根拠となる証ひょうを求められたために、技術的実現可能性を達成したかのように見せかけて資産化開始時期を正当化するために、証ひょうの改変を行っていたことは明らかである。

ウ 結論

本調査において当委員会が事実関係を確認したのは以上の範囲にとどまるが、当委員会は、ACCESS 社が本調査と並行して外部専門家の支援を受けつつあらずに監査法人と協議して適切な資産化の範囲を検討した結果、費用から資産への振替処理については、基本的に一旦取り消した上¹³⁶、ソフトウェアの資産計上期間はソフトウェア開発プロセスのうち P3 達成時点から P4 達成時点までとして、それよりも前及び後のエンジニアのソフトウェア開発に係る作業工数は全て費用として過年度の資産化に係る会計処理を訂正する方針との報告を同社から受けている。当委員会としても、前記の調査結果を踏まえれば、かかる訂正方針が適切なものであると思料する。

(4) 必要となる会計処理の概要

ACCESS 社の訂正方針に基づき必要となる訂正処理の概要は以下のとおりである。

ア ソフトウェアの資産計上期間についての訂正

現在の IPI 社の資産計上期間とあるべき資産計上期間の差異は以下のとおりとなる。以下のあるべき資産計上期間以外の期間の費用については、売上原価（メンテナンス費用）又は販売費及び一般管理費（研究開発費）として費用計上されるべきものと考えられる。

なお、2017 年 12 月期以前は当委員会の調査対象期間ではないが、ACCESS 社の調査結果に基づいて記載している。

¹³⁶ 費用計上コード（RD 又は MS）から資産計上コード（CP）への振替について、各バージョンの開発時期における資産計上期間（P3 から P4 まで）に生じた費用のうち、品質保証やバグ修正に係る作業工数については、RD から CP への振替は一定程度の合理性はあることが確認されており、これらについては取消及び修正の対象からは除外される。

No	ソフトウェア 名称 (バージョン)	現状の IPI 社の資産計上期間		あるべき資産計上期間	
		資産計上 開始時点	資産計上 終了時点	資産計上開始時点 (P3 終了時点)	資産計上終了時点 (P4 終了時点)
1	OcNOS	2015 年 7 月	2016 年 5 月	—	—
2	OcNOS- Project	2016 年 7 月	2017 年 9 月	—	—
3	OcNOS- Project	2017 年 10 月	2019 年 12 月	—	—
4	OCNOS 1.3.2	—	—	2017 年 9 月	2017 年 10 月
5	OCNOS 1.3.0	—	—	2017 年 10 月	2017 年 11 月
6	OCNOS 1.3.1	—	—	2017 年 10 月	2017 年 11 月
7	OCNOS 1.3.3	—	—	2017 年 12 月	2018 年 1 月
8	OCNOS 1.3.4	—	—	2018 年 7 月	2018 年 8 月
9	OCNOS 1.3.5	—	—	2018 年 9 月	2018 年 10 月
10	OCNOS 1.3.6	—	—	2019 年 3 月	2019 年 4 月
11	OCNOS 1.3.7	—	—	2019 年 7 月	2019 年 8 月
12	OCNOS 1.3.8	—	—	2020 年 1 月	2020 年 2 月
13	OCNOS 1.3.9	—	—	2021 年 3 月	2021 年 3 月
14	OCNOS 1.0 ED	—	—	2020 年 5 月	2020 年 6 月
15	OCNOS 3.0	2020 年 1 月	2021 年 3 月	2020 年 8 月	2020 年 9 月
16	OCNOS 3.1	—	—	2020 年 10 月	2020 年 11 月
17	OCNOS 4.0	—	—	2021 年 1 月	2021 年 1 月
18	OCNOS 4.1	—	—	2021 年 3 月	2021 年 3 月
19	OCNOS 4.2	2021 年 4 月	2021 年 9 月	2021 年 7 月	2021 年 7 月
20	OCNOS 5.0	2021 年 10 月	2022 年 2 月	2021 年 10 月	2021 年 10 月
21	OCNOS 5.1	2022 年 3 月	2022 年 7 月	2022 年 2 月	2022 年 3 月
22	OCNOS 6.0	—	—	2022 年 7 月	2022 年 8 月
23	OCNOS 6.1	—	—	2022 年 10 月	2022 年 10 月
24	OCNOS 6.2	2022 年 7 月	2023 年 5 月	2023 年 1 月	2023 年 1 月
25	OCNOS 6.3	—	—	2023 年 5 月	2023 年 5 月
26	OCNOS 6.4	2023 年 6 月	2023 年 12 月	—	—
27	OCNOS 6.4.1	—	—	2023 年 10 月	2023 年 11 月
28	OCNOS 6.5	2024 年 1 月	2024 年 9 月	—	—
29	OCNOS 6.5.2	—	—	2024 年 7 月	2024 年 8 月
30	OCNOS 6.6	2024 年 10 月	資産化継続中	2025 年 2 月	2025 年 2 月

イ ソフトウェアの資産計上対象となる開発費の訂正

前記アのあるべき資産計上期間内であっても、IPI 社及び IPI インド社における「All customer support」に係る費用はメンテナンス・サポート費用であり資産化の対象外であること、IPI 社としては基本的に複数のバージョンを同時に開発しないため、「現在開発中以外のバージョンのソフトウェアの開発費」については資産化の対象外であることから、それぞれソフトウェアの資産計上の対象から除外されるべきである。なお、ソフトウェアの資産計上から除外された費用については、その性質に応じて、売上原価（メンテナンス費用）又は販売費及び一般管理費（研究開発費）として費用計上されるべきものと考えられる。

第3の2. ACCESS 社の再検討案件

ACCESS 社における再検討の結果として会計処理の訂正が必要と判断された再検討案件 27 件について、当委員会が同社から受けた報告の内容は下表のとおりである。

なお、前記第 3.1.のとおり、当委員会は、再検討案件について ACCESS 社から報告を受け、また、デジタル・フォレンジックの結果等の情報を同社に提供しているが、当委員会として独自の検証は行っていない。

No.	顧客名	訂正 種類	科目	金額 (米ドル)	当初 計上時期 (注 1)	訂正後 計上時期 (注 1)	訂正要因 (注 2)
1	Bk 社	前倒	ライセンス売上	2,275,750	20 年 3Q	20 年 4Q	DF 検出
2	Bl 社	前倒	ライセンス売上	1,000,000	21 年 3Q 22 年 4Q	23 年 4Q 25 年以降	DF 検出 OcNOS Flex
		調整 取消	ES 売上	▲8,417	23 年 4Q 24 年 1Q	23 年 4Q 24 年 1Q	
3	Aw 社	前倒	バンドル売上	540,000	22 年 3Q	23 年 2Q 23 年 3Q 23 年 4Q	DF 検出 バンドル取引
		科目 修正	ライセンス売上 バンドル売上	540,000 ▲540,000	22 年 3Q	—	
4	Bm 社	取消	貸倒引当金繰入	▲1,672,587	24 年 4Q	—	滞留債権
5	Bn 社	前倒	バンドル売上	100,019	22 年 1Q	23 年 3Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲76,002	22 年 1Q	23 年 3Q	
		前倒	M&S 売上	4,207	22 年 3Q 22 年 4Q 23 年 1Q 23 年 2Q	23 年 3Q 23 年 4Q 24 年 1Q 24 年 2Q	
6	Bn 社	前倒	バンドル売上	117,313	23 年 4Q	24 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲84,264	23 年 4Q	24 年 1Q	
		前倒	M&S 売上	975	23 年 4Q	24 年 4Q	
7	Bn 社	前倒	バンドル売上	162,459	22 年 2Q	22 年 3Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲115,541	22 年 2Q	22 年 3Q	
		後倒	M&S 売上	2,272	23 年 3Q	22 年 3Q	
8	Bn 社	前倒	バンドル売上	160,103	23 年 1Q	23 年 3Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲120,522	23 年 1Q	23 年 3Q	
		前倒	M&S 売上	3,695	23 年 1Q 23 年 2Q	24 年 1Q 24 年 2Q	
9	Bo 社	前倒	バンドル売上	189,742	24 年 3Q	24 年 4Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲124,100	24 年 3Q	24 年 4Q	
10	Aw 社	前倒	バンドル売上	283,440	22 年 4Q	23 年 1Q	DF 検出 バンドル取引
		前倒	売上原価	▲243,440	22 年 4Q	23 年 1Q	
11	Bp 社	前倒	バンドル売上	156,686	21 年 2Q	22 年 4Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲112,095	21 年 2Q	22 年 4Q	
		前倒	M&S 売上	3,938	21 年 2Q 21 年 3Q 21 年 4Q 22 年 1Q 22 年 2Q	22 年 4Q	
12	Bq 社	前倒	ライセンス売上	272,000	21 年 4Q	22 年 3Q	OcNOS Flex

No.	顧客名	訂正 種類	科目	金額 (米ドル)	当初 計上時期 (注 1)	訂正後 計上時期 (注 1)	訂正要因 (注 2)
		前倒	M&S 売上	5,000	22 年 3Q	23 年 3Q	
13	Br 社	前倒	ライセンス売上	900,000	17 年 4Q 18 年 4Q 19 年 3Q	19 年 2Q 19 年 4Q	DF 検出
14	Bs 社	前倒	バンドル売上	141,588	23 年 2Q	23 年 4Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲107,036	23 年 2Q	23 年 4Q	
		前倒	M&S 売上	2,335	23 年 2Q 23 年 3Q 23 年 4Q	24 年 1Q 以降	
15	Bs 社	前倒	バンドル売上	12,312	23 年 2Q	23 年 4Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲9,307	23 年 2Q	23 年 4Q	
		前倒	M&S 売上	203	23 年 2Q 23 年 3Q 23 年 4Q	24 年 1Q 以降	
16	Au 社	取消	ライセンス売上	197,183	17 年 4Q	—	滞留債権
		取消	貸倒引当金繰入	▲197,183	18 年 1Q	—	
17	Bt 社	取消	ライセンス売上	175,200	22 年 4Q	—	滞留債権
		取消	貸倒引当金繰入	▲175,200	24 年 2Q	—	
18	Bu 社	前倒	バンドル売上	5,561	22 年 4Q	23 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲3,460	22 年 4Q	23 年 1Q	
19	Bp 社	前倒	バンドル売上	82,065	21 年 2Q	22 年 4Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲52,500	21 年 2Q	22 年 4Q	
20	Bp 社	前倒	バンドル売上	34,550	21 年 4Q	22 年 3Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲22,566	21 年 4Q	22 年 3Q	
21	Bq 社	前倒	バンドル売上	5,724	22 年 3Q	23 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲2,980	22 年 3Q	23 年 1Q	
22	Bv 社	前倒	バンドル売上	7,980	24 年 2Q	24 年 4Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲4,900	24 年 2Q	24 年 4Q	
23	Bn 社	前倒	バンドル売上	14,059	23 年 4Q	24 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲10,146	23 年 4Q	24 年 1Q	
24	Bn 社	前倒	バンドル売上	62,406	23 年 4Q	24 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲44,824	23 年 4Q	24 年 1Q	
25	Bn 社	前倒	バンドル売上	38,159	23 年 4Q	24 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲27,750	23 年 4Q	24 年 1Q	
26	Bn 社	前倒	バンドル売上	6,169	23 年 4Q	24 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲4,240	23 年 4Q	24 年 1Q	
27	Bn 社	前倒	バンドル売上	1,542	23 年 4Q	24 年 1Q	バンドル取引
		前倒	売上原価	▲1,060	23 年 4Q	24 年 1Q	
合計			ライセンス売上	5,360,133			
			バンドル売上	1,581,877			
			M&S 売上	22,625			
			ES 売上	▲8,417			
			売上原価	▲1,166,733			
			貸倒引当金繰入	▲2,044,970			

(注 1) 表中、「2x 年 xQ」は、IPI 社 202x 年第 x 四半期を指す。

(注 2) 表中、「ES」は、Enhanced Support の略称である。

(注 3) 訂正要因は以下のとおり。

① DF 検出

OcNOS のライセンス許諾に関する顧客への通知メールの改ざん（ダミー SHIPPING）の可能性及び KPMG US が送付した残高確認状に関する顧客への虚偽回答依頼の可能性が特別調査委員会より提供を受けたデジタル・フォレンジック（DF）の結果により判明した。OcNOS の管理システムの FNO システムのデータ等や担当者へのインタビューの結果、訂正が必要と判断した。

訂正対象取引は Bk 社、Bl 社、Aw 社及び Br 社との取引である。

② バンドル取引

OcNOS のバンドルソリューションに係る売上に関して、再販売者（リセラー）が関与する新たな商流が確認された。

新たに確認された商流ごとに収益認識方針を明確化し、主にハードウェア及びソフトウェアのライセンス許諾時期の両方の履行義務を充足した時点で収益認識を行うこととした。従来の IPI 社の収益認識方針ではハードウェアの出荷又は着荷証ひょうのみで収益認識をしていたところ、OcNOS のライセンス許諾時期がハードウェアの出荷又は着荷よりも後になっていた取引が確認されたことから、より適切な会計処理をすることとした。

当該商流に関して、明確に会計処理方針が決まっていなかったことが訂正の主な要因と考えられる。

主な訂正対象取引は Bn 社、Bo 社及び Bp 社との取引である。

③ OcNOS Flex

OcNOS Flex はハードウェア開発会社に対して提供するソフトウェアであり、顧客のハードウェアの開発後にのみライセンス許諾が可能であるところ、当該開発中に、ライセンスではなく開発用データ等を提供した時点で売上計上がなされていた。

従来の IPI 社の収益認識方針が明確ではないことが訂正の主な要因と考えられる。

訂正対象取引は Bl 社及び Bq 社との取引である。

④ 滞留債権

OcNOS のライセンス許諾から債権の滞留期間が 6 か月超の取引又は貸倒損失として処理した取引を抽出して類似事案の有無を確認した。

訂正対象取引は Au 社、Bt 社及び Bm 社との取引である。

第 4. 連結財務諸表への影響

1. 過去の連結財務諸表への遡及修正

過去の財務諸表に重要な誤謬があった場合、我が国の会計基準では、誤謬の訂正に関する会計基準に従い、過去の誤謬を財務諸表に反映させること（修正再表示）が求められる。また、金融商品取引法においては、過去に開示した有価証券報告書等に訂正を必要とするものがあると認められる場合には、訂正報告書を提出しなければならないとされている。

上場会社である ACCESS 社は、自己の判断で訂正報告書の提出の要否を判断することになるが、本報告書では我が国の開示実務に従い、過去の連結財務諸表を遡及的に修正した場合の影響額を明示することとする。

連結財務諸表への影響額は、当委員会が ACCESS 社に対し過去の決算の訂正や訂正報告書の提出を求めるものではない。

2. ACCESS 社の連結財務諸表への影響額

本調査において当委員会が必要と認めた会計処理の追加又は修正を行った場合における、ACCESS の連結財務諸表に与える影響額は以下のとおりである。

なお、必要な会計処理の追加又は修正を行うことで派生的に生じる会計上の検討事項、例えば、税効果会計や固定資産の減損会計などの会計処理及び法人税等の税金計算への影響について、当委員会はその要否も含め検討しておらず、後記の影響額においても一切考慮していない。

また、為替換算においては、ACCESS 社が実際に使用した決算時レートを使用して円貨に換算している。

(1) 調査対象事案

ア 本件返金条件付取引

本件返金条件付取引について、必要な会計処理の追加又は修正を行った場合における ACCESS 社の連結財務諸表に与える影響額は、前記第 3.3.(4)に記載の必要となる会計処理の訂正の概要に基づき算定すると以下のとおりである。なお、下表の金額は、千ドル未満、百万円未満は切り捨てている（以下、第 4.2.において同様。）。

（単位：千ドル）

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末
資産合計	▲1,000	▲400	—
負債合計	—	—	—

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期
売上高	▲1,000	—	—
営業利益	▲1,000	600	400
経常利益	▲1,000	600	400
税金等調整前 当期純利益	▲1,000	600	400

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末
資産合計	▲113	▲44	—
負債合計	—	—	—

(単位：百万円)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期
売上高	▲113	—	—
営業利益	▲113	66	43
経常利益	▲113	66	43
税金等調整前 当期純利益	▲113	66	43

イ 本件バーター取引

本件バーター取引について、必要な会計処理の追加又は修正を行った場合における ACCESS 社の連結財務諸表に与える影響額は、前記第 3.4.(4)に記載の必要となる会計処理の訂正の概要に基づき算定すると以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末
資産合計	▲6,000	—
負債合計	—	—

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期
売上高	▲6,000	—
営業利益	▲6,000	6,000
経常利益	▲6,000	6,000
税金等調整前 当期純利益	▲6,000	6,000

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末
資産合計	▲666	—
負債合計	—	—

(単位：百万円)

連結損益計算書	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期
売上高	▲666	—
営業利益	▲666	657
経常利益	▲666	657
税金等調整前 当期純利益	▲666	657

ウ 本件 buy-out 取引

本件 buy-out 取引について、必要な会計処理の追加又は修正を行った場合における ACCESS 社の連結財務諸表に与える影響額は、前記第 3.5.(4)に記載の必要となる会計処理の訂正の概要に基づき算定すると以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末
資産合計	▲2,000	—
負債合計	—	—

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期
売上高	▲2,000	2,000
営業利益	▲2,000	2,000
経常利益	▲2,000	2,000
税金等調整前 当期純利益	▲2,000	2,000

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末
資産合計	▲219	—
負債合計	—	—

(単位：百万円)

連結損益計算書	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期
売上高	▲219	207
営業利益	▲219	207
経常利益	▲219	207
税金等調整前 当期純利益	▲219	207

エ 本件 pre-buy 取引

本件 pre-buy 取引について、必要な会計処理の追加又は修正を行った場合における ACCESS 社の連結財務諸表に与える影響額は、前記第 3.6.(5)に記載の必要となる会計処理の訂正の概要に基づき算定すると以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲10,000	—	—	—	—	—
負債合計	—	9,127	8,892	8,794	5,688	4,060

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲10,000	997	514	460	3,465	2,078
営業利益	▲10,000	997	608	460	3,465	1,988
経常利益	▲10,000	872	235	98	3,105	1,628
税金等調整前 当期純利益	▲10,000	872	235	98	3,105	1,628

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲1,095	—	—	—	—	—
負債合計	—	944	1,022	1,166	806	642

(単位：百万円)

連結損益計算書	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲1,095	103	59	61	491	328
営業利益	▲1,095	103	69	61	491	314
経常利益	▲1,095	90	27	13	440	257
税金等調整前 当期純利益	▲1,095	90	27	13	440	257

オ 本件ライセンス取引

本件ライセンス取引について、必要な会計処理の追加又は修正を行った場合におけるACCESS社の連結財務諸表に与える影響額は、前記第3.7.(4)に記載の必要となる会計処理の訂正の概要に基づき算定すると以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	—	▲16,994	—
負債合計	7	▲1,941	11,835

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲7	▲15,045	3,218
営業利益	▲7	▲15,045	3,218
経常利益	▲7	▲15,045	3,218
税金等調整前 当期純利益	▲7	▲15,045	3,218

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	—	▲2,410	—
負債合計	1	▲275	1,872

(単位：百万円)

連結損益計算書	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲1	▲2,133	509
営業利益	▲1	▲2,133	509
経常利益	▲1	▲2,133	509
税金等調整前 当期純利益	▲1	▲2,133	509

カ 本件ソフトウェア資産化

本件ソフトウェア資産化について、必要な会計処理の追加又は修正を行った場合における ACCESS 社の連結財務諸表に与える影響額は、前記第 3.8.(4)に記載の必要となる会計処理の訂正の概要に基づき算定すると以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲4,137	▲8,366	▲22,503	▲22,727	▲25,527	▲26,078	▲32,026	▲39,164
負債合計	—	—	—	—	—	—	—	—

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	—	—	—	—	—	—	—	—
営業利益	▲1,042	▲4,228	▲14,137	▲223	▲2,799	▲550	▲5,947	▲7,137
経常利益	▲1,042	▲4,228	▲14,137	▲223	▲2,799	▲550	▲5,947	▲7,137
税金等調整前 当期純利益	▲1,042	▲4,228	▲14,137	▲223	▲2,799	▲550	▲5,947	▲7,137

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲467	▲928	▲2,465	▲2,352	▲2,936	▲3,460	▲4,542	▲6,194
負債合計	—	—	—	—	—	—	—	—

(単位：百万円)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	—	—	—	—	—	—	—	—
営業利益	▲117	▲469	▲1,548	▲23	▲322	▲73	▲843	▲1,129
経常利益	▲117	▲469	▲1,548	▲23	▲322	▲73	▲843	▲1,129
税金等調整前 当期純利益	▲117	▲469	▲1,548	▲23	▲322	▲73	▲843	▲1,129

(2) ACCESS 社の再検討案件

ACCESS 社の再検討案件による ACCESS 社の連結財務諸表に与える影響額は以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲497	▲300	—	—	▲881	▲1,400	▲451	1,672
負債合計	—	300	—	—	158	396	2	201

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲497	▲300	600	—	▲1,227	▲895	1,496	249
営業利益	▲497	▲102	600	—	▲1,040	▲756	1,343	1,925
経常利益	▲497	▲102	600	—	▲1,040	▲756	1,343	1,925
税金等調整前 当期純利益	▲497	▲102	600	—	▲1,040	▲756	1,343	1,925

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲56	▲33	—	—	▲101	▲185	▲64	264
負債合計	—	33	—	—	18	52	0	31

(単位：百万円)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲56	▲33	65	—	▲141	▲118	212	39
営業利益	▲56	▲11	65	—	▲119	▲100	190	304
経常利益	▲56	▲11	65	—	▲119	▲100	190	304
税金等調整前 当期純利益	▲56	▲11	65	—	▲119	▲100	190	304

(3) 連結財務諸表への影響額の集計

前記(1)の調査対象事案と前記(2)の ACCESS 社の再検討案件によって判明した連結財務諸表への影響額は以下のとおりである。

(単位：千ドル)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲5,635	▲15,066	▲34,503	▲22,727	▲26,409	▲27,478	▲49,472	▲37,491
負債合計	—	300	—	9,127	9,051	9,198	3,749	16,097

(単位：千ドル)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲1,497	▲6,300	▲11,400	2,997	▲713	▲443	▲10,083	5,545
営業利益	▲2,540	▲9,731	▲19,137	2,773	▲3,232	▲855	▲16,184	▲6
経常利益	▲2,540	▲9,731	▲19,137	2,648	▲3,605	▲1,216	▲16,544	▲366
税金等調整前 当期純利益	▲2,540	▲9,731	▲19,137	2,648	▲3,605	▲1,216	▲16,544	▲366

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2018/1 期 期末	2019/1 期 期末	2020/1 期 期末	2021/1 期 期末	2022/1 期 期末	2023/1 期 期末	2024/1 期 期末	2025/1 期 期末
資産合計	▲636	▲1,672	▲3,780	▲2,352	▲3,037	▲3,646	▲7,016	▲5,930
負債合計	—	33	—	944	1,041	1,220	531	2,546

(単位：百万円)

連結損益計算書	2018/1 期 通期	2019/1 期 通期	2020/1 期 通期	2021/1 期 通期	2022/1 期 通期	2023/1 期 通期	2024/1 期 通期	2025/1 期 通期
売上高	▲169	▲699	▲1,248	310	▲82	▲58	▲1,430	877
営業利益	▲287	▲1,080	▲2,096	287	▲371	▲113	▲2,295	▲1
経常利益	▲287	▲1,080	▲2,096	274	▲414	▲161	▲2,346	▲57
税金等調整前 当期純利益	▲287	▲1,080	▲2,096	274	▲414	▲161	▲2,346	▲57

第 5. 発生原因の分析

前記第 3. のとおり、ACCESS グループにおいては、2017 年 1 月期以降、主に Xd 氏、Xe 氏及び Xe 氏らの主導により、予算達成若しくは予算未達幅圧縮又は実績が積み上がっていることを示すため、主として IPI 社の OcNOS に関する複数の事案において、会計上の不正が長期間にわたって行われていた。調査対象事案においては、戦略的パートナーシップ等の様々な名目の下で、実質的に顧客をリスクフリーにして IPI 社がリスクを負担することにより売上を計上するといった手口や、本来であれば翌四半期又は翌期以降の売上となる取引について、当期中に履行義務を充足したように見せかけて売上を計上するといった手口などが用いられていた。また、前記第 3.8. のとおり、売上のみならず、費用面においても、予算達成又は予算未達幅圧縮のために、本来は費用計上すべきソフトウェア開発費用を資産化するなどしていた。なお、再検討案件においても、多数の売上の前倒計上などが行われていたとのことである。

そして、調査対象事案においては、顧客と締結しているサイドレター等を ACCESS 社経理部門又は監査人に対して開示しない、監査人に提出を求められた証ひょうを改変する、監査人から取引先に対する確認状について取引先に回答内容を指示するなどの隠ぺい行為も行われていた。

これら一連の会計不正が発生した原因に係る当委員会の分析は以下のとおりである。

1. 事業環境

(1) ネットワーク事業・OcNOS への注力

ACCESS 社は、2001 年に東証マザーズ市場に株式を上場し、2010 年 1 月期には連結ベースで売上高約 320 億円、従業員数約 1,500 名に成長した。しかし、2011 年 1 月期以降は事業は縮小傾向となり、2017 年 1 月期には連結ベースで売上高約 66 億円、従業員数約 560 名まで縮小した。

このような状況の中、ACCESS 社では、2015 年 4 月に IPI 社が OcNOS を発表し、2016 年 9 月に Ah 社で OcNOS が採用されたことを契機として、2017 年 1 月期頃からは、オープンネットワーク市場の拡大及び OcNOS の成長への期待に基づき、ネットワーク事業を次の成長ドライバーとして位置付け、注力するようになった。2018 年 3 月 15 日公表の中期方針においては、2022 年 1 月期に連結で売上高 150 億円・営業利益 30 億円との目標を掲げる中で、ネットワーク事業を注力分野として対外的にも打ち出し、また、2023 年 5 月 29 日公表の中期ビジョンにおいては、2027 年 1 月期に連結で売上高 250 億円から 310 億円、営業利益率 25%を目標として、連結売上高の過半、営業利益の 7 割以上がネットワーク事業になるという将来の事業構造を打ち出している。

ネットワーク事業を担う IPI 社は、2006 年に ACCESS 社が買収し子会社化したが、その後、2011 年に IPI インド社を設立し、2018 年には Northforge 社（2023 年には IPI カナダ社

達成することが重要な課題として認識されており、特に本件 buy-out 取引及び本件 pre-buy 取引を主導した Xd 氏は同期の予算達成に向けてプレッシャーを受けていたことがうかがわれる。なお、調査対象案件の多くは、当期に売上・利益を計上する代わりに翌期以降に負担が生じたり、需要を先取りしたりするものであるから、その結果、翌期以降の予算達成が困難になるという悪循環が生じ、予算達成に向けた負荷は増大していったことがうかがわれる。2021 年 1 月期・2022 年 1 月期にはコロナ禍の影響で大幅な予算未達にも理由付けが容易になった面もあり、かかる悪循環はそこで一旦リセットされているように見えるが、2023 年 1 月期からは本件ライセンス取引もあり売上高は予算を達成したものの、本件ソフトウェア資産化による償却負担もあり赤字体質が続いていたため、営業損益の黒字化に向けたプレッシャーがかかっていた。

もっとも、こうした予算達成や業績向上に向けたプレッシャーは、営利企業としてはある程度は当然のものであり、本調査において検出された諸事情を勘案しても、調査対象期間を通じて継続的に強度のプレッシャーがかかっていたとまでは評価できない。後記 5.(1) のとおり、Xd 氏、Xc 氏及び Xe 氏の財務報告に関する規範意識が欠如していたという資質的な側面に加えて、前記第 3.2.(3) の ACCESS 社からの投融資の状況、IPI 社としては自立的なキャッシュフローを生み出させていなかった状況などに照らすと、対内的には OcNOS の開発資金等の IPI 社への資金投入を継続してもらうための ACCESS 社に対する積極的アピール、対外的にはネットワーク事業の成長や収益性向上の積極的アピールという側面も大きかったことがうかがわれる。

(3) 取締役会との関係でのプレッシャー

前記第 2.1.(3)ア のとおり ACCESS 社取締役会は、2018 年 4 月以降、社外取締役が業務執行取締役の数と同数かそれ以上という構成であり、かつ、予定調和的な議事進行ではなく、経験豊富な社外取締役や監査役から厳しい意見や質問が出るなど活発な議論がなされており、コーポレートガバナンスという観点からは望ましい面もあったと言える。

他方で、ACCESS 社取締役会における業務執行取締役と社外役員（特に社外取締役）との関係性においては、率直な議論ができていなかった状況が認められる。本調査の結果明らかとなった事実を踏まえれば、2022 年頃までは OcNOS に関する大口の取引は無理に作った売上であり、OcNOS の実情としては、少なくともその頃まではそもそも先行投資時期でありマネタイズにはまだ時間を要し、コロナ禍の影響もあり通信キャリアによる技術検証が想定よりも時間を要して本格採用までさらに時間を要するという状況にあったと考えられるが、Xb 氏や Xd 氏は、かかる実態を取締役会で率直に説明はできていなかった。また、業務執行取締役が取締役会で無理な予算達成を求められたというよりは、Xb 氏や Xd 氏が自らチャレンジングな予算を設定して無理をするという自縄自縛的な状況も見られた。例えば、前記第 3.2.(7)エ のとおり、2020 年 12 月には Xc 氏が Xd 氏に対して、時間軸としてもまだまだ時間がかかるリスクがあるということは取締役会に説明した方が

よいことなどを進言していたにもかかわらず、その直後の ACCESS 社取締役会においては、Xb 氏は強気の予算を示している。また、後記 4.(2)の Aa 社への滞留債権の件についても、ACCESS 社取締役会に具体的な情報が提供されたのは 2024 年 9 月になってからであり、Xb 氏や Xd 氏にはネガティブな情報を取締役に上程することに消極的な姿勢が見て取れる。

この背景には、ACCESS 社の社外取締役の経歴、年齢、在任期間といった要素に加え、取締役会において業務執行取締役が資料や説明の内容や水準等について叱責されることなどもあるため、全員が全員に対してということではないにせよ、社外取締役に対してある種の萎縮がうかがわれることに加え、社外取締役から厳しい意見を受けることを回避したい、批判されたくないといった意識も働いていたことがうかがわれる。

3. IPI 社における内部統制の不備

(1) 内部統制の無効化

本件 buy-out 取引以外の調査対象事案は、Xd 氏、Xc 氏及び Xe 氏ら IPI 社マネジメントにより主導されたものであり、IPI 社における内部統制が経営者により無効化されていた事案と言えるが、その点を措いても、IPI 社における内部統制については、以下で述べる内部統制の不備が存在した。

(2) IPI 社の杜撰な内部統制

ア 管理機能の CFO への集中

IPI 社の管理機能は、財務・経理、法務・コンプライアンス含め、CFO である Xe 氏に集中しており、また、IPI 社の管理部門である Finance 部門の部員は Xe 氏に従属的であり、部門内での相互牽制は機能していなかった。このような状態の結果、各種の業務フローや社内規程について、以下のとおり杜撰な状況が見られる。

契約書管理については、本来契約内容をチェックすべき立場の CFO 自らが弁護士との協議を行うとともに署名者にもなっている、先方サイン済み契約書を回収していない、契約書と異なる支払条件を別途メール等で合意することが横行するといった杜撰な管理体制・運用状況が見受けられた。

取引先管理についても、取引先のバックグラウンド・チェックや与信管理が十分に行われておらず、例えば、取引先開始に当たって取引先の登記情報や財務情報といった最低限の情報を取得することも徹底されておらず、取引拡大時であっても財務情報を未入手のまま進めることが可能であり、また、売掛金の回収が遅延する中でも新規取引を行うこともできた。

出荷管理についても、出荷証ひょうとなる顧客へのお荷のメールが FNO システム以外からも可能である点について、追加的な統制はなく、また、Activation code が実際に送付されているかという点についての確認プロセスはなかった。さらには、会計処理のための帳簿

(ピンクシート)に綴られる出荷メールも容易に偽造が可能なものであった。

売掛金の回収についても、明確な貸倒引当金規定が 2024 年 10 月頃に本件ライセンス取引への対応を契機として作成されるまでは存在しなかった。また、営業サイドにおいて収益認識の時点でセールスコミッションが算定される結果、回収意識が希薄となっていた。

ソフトウェア資産の計上プロセスにおいても、工数管理システムが古く使用上の問題点を認識しているにもかかわらず放置され、エンジニアの工数のアサイン等に関する資料も作成されず、工数管理システム自体についても、IPI 社の Finance 部門が直接的に修正できる権限設定がなされていた。また、会計帳簿に直結する COGS JE WORK シートについても、マニュアルでの操作が可能であるにもかかわらず追加的な統制はなかった。

さらには、ソフトウェア資産化に関する社内ポリシーについては、会計基準に合致したものとなつてはいるものの、社内の規範として軽視されており、会計基準に沿った処理よりも予算に合わせて資産化処理をすることが優先されていた。加えて、費用から資産への振替処理については現担当者は前任者からの口伝に依存しており、担当者が自身の作業の適切性について何ら疑問を持っていないという状況も見受けられた。

イ IPI 社の規模拡大に見合わない内部統制の整備状況

ACCESS 社においても経理部門からは IPI 社の内部統制の整備状況について 2019 年頃から継続的に懸念が示されており、2019 年 12 月期 (ACCESS 社 2020 年 1 月期) からはあずさ監査法人からも継続的に内部統制上の問題が指摘されていた。前記 1.(1)のとおり、IPI 社の事業規模の拡大に伴い、人員も拡大し、また、取引規模も増加していったため、それに対応するための内部統制の整備が必要であったが、追いついていない状況が存在した。

前記アの CFO への管理機能の集中をはじめとする杜撰な内部統制の状況が本件会計不正の実行を容易にするため、IPI 社において規模拡大に見合う内部統制の整備をあえて遅らせてきたこともうかがえるが、IPI 社においては、売上は増加しているものの、利益は上がっておらず、資金が不足する状況が継続していたこともあり、管理部門に人員を配置する財政面での体力がないといった理由付けで管理部門の十分な強化が見送られてきた。

(3) ACCESS 社からのコントロールの不足

IPI 社は、ACCESS グループの中でも特に独立性が高く、IPI 社及びその連結子会社により一つの事業部門を形成する一方で、ACCESS 社においてはネットワーク事業を実質的に所管する部署はなく、過去から Xb 氏や Xd 氏が IPI 社の取締役や会長を務めていたにとどまる。

また、IPI 社の CFO のメインのレポーティングラインは IPI 社の CEO であり、ACCESS 社に対しては、月次決算情報を提供する際に ACCESS 社 CFO や経理部門等とのコミュニケーションはあるものの、ACCESS 社 CFO からの指揮命令系統や人事権は及んでいなかった。そのため、IPI 社 CFO としては、実質的には IPI 社 CEO のみを向いていけばよいと

いう構造にあり、かかる構造が、調査対象事案において、Xe氏がXc氏を財務報告に関しては牽制するという本来CFOに期待される機能を発揮することなく、むしろXc氏の目的が達成できるように積極的に監査人対応の観点から助言するなどの行動をとっていた根底にあるものと考えられる。

4. ACCESSグループにおける内部統制の脆弱性

(1) 事業部門と管理部門の全般的なバランス

ACCESS社の管理部門を統括するCFOの地位は、かつて取締役であった時期もあるが、2016年4月以降、取締役でなく執行役員の地位にとどまり、現時点においても、その状況が継続している。取締役の管掌としてはXb氏が管理部門も管掌することになるが、多くの調査対象事案との関係では、Xb氏はネットワーク事業への注力を推進するポジションにあり、場合によってはそれに対するブレーキの役目を果たすべき役割の管理部門も同一人物が管掌するということでは、管理部門による牽制が効きにくいという面は否定できない。管理部門の統括者であるCFOが執行役員にとどまるという地位も一因となり、ACCESS社において管理部門からの牽制の実効性が弱くなっていた可能性がある。

また、2011年1月期からの規模縮小の中、直接に収益を生むわけではない管理部門へのリソース投入について慎重にならざるを得なかった時期が続いたため、ACCESS社の管理部門のリソースは必ずしも充実したものとは言えない。

(2) 海外展開と管理体制のバランス

前記第3.2.(1)のとおり、ACCESS社は、かつて積極的な海外展開を行っており、IPI社も含めて買収による成長も積極的に果たしてきたが、その後の事業規模縮小を経て、前記(1)のとおり現在のACCESS社の管理部門のリソースが十分とは言えない状況にある。かかる管理部門のリソースに比して、海外拠点数はいまだ多く残っており、そのために特に海外拠点に対する管理が追い付いていない状況が認められる。

例えば、IPI社のネットワーク事業がグループの主力事業になってもACCESS社内にはネットワーク事業の所管部門や海外拠点を統括する部署は実質的には存在せず、過去からXb氏やXd氏がACCESS社の取締役とIPI社の取締役や会長を兼任し、Xc氏がIPI社のCEOとACCESS社の執行役員を兼任するという体制となっているにとどまるなど、ACCESS社の管理部門による監視の目が十分に行き届いていない状況が見受けられる。

このような中であっても、IPI社のCFOであるXe氏については、恒常的な対応遅延、低品質の提出物等の機能不全がかねてからACCESS社管理部門から指摘されてきたが、ACCESS社経営陣は抜本的な対策を取らずにいた。例えば、2020年3月時点において、当時のACCESS社のコーポレート本部長であったXn氏はXe氏に対して、IPI社の内部統制の脆弱性の一つの要因として、Xe氏が多忙であり収益認識シートの準備に十分な時間を割けていないことがある旨、KPMG USが契約レビューシートの準備のために小規模な会

計事務所に委託することを提案している旨を伝えているが、Xe氏は、費用面や社内人材の活用が可能であることを理由として挙げこれに消極的であり、また、Xb氏やXc氏の考えも同様であった。2020年11月にもXn氏は、Xc氏に対して、収益認識のプロセスに関連して内部統制を強化するようにKPMG USから指摘を受けていることを踏まえ、外部リソースの活用を進言しているが、採用されることはなかった。さらに、それ以降もACCESS社管理部門からはXe氏の対応遅滞や対応漏れ、対策としての外部リソースの活用等について、Xc氏、Xq氏、Xb氏らに対して報告、進言してきたが、積極的な対応はなされず、結果として十分な措置も講じられないままであった。

また、ACCESS社の2線・3線は、言語面でのハードルもあり、また、各海外拠点の実情に精通している者が多いわけでもないので、IPI社のXc氏やXe氏の説明に疑問をもって質問等をして、最終的には両氏からの説明を信じるしかなく、批判的な検討が困難な状況があった。その一つの要因としては、海外拠点のBank関連データ、売上・Shipデータなど現地のデータにACCESS社から直接アクセスできず、データの提供自体を海外拠点に依頼しなければならないので、正しい情報を適時に把握する手段が確保されていないといった点も挙げられる。

なお、本件ライセンス取引に関しては、Aa社への売掛金の未回収については2022年12月頃からACCESS社取締役であるXb氏、Xd氏及び常勤監査役が出席するIPI社取締役会においては報告されており、また、ACCESS社経営会議においても、滞留債権額の一覧がAppendixとして毎月報告されており、Aa社への滞留債権額もその中に含まれてはいた。2023年7月頃からは、ACCESS社経理部門内では、CFOに対して、Aa社からの回収遅延の状況や未回収債権残高の膨張について深刻な懸念を呈するなどしていた。しかしながら、こうした懸念や状況がACCESS社取締役会において詳細に報告されたのは、2024年9月になってからであった。

(3) 監査

前記第2.1.(3)ウのとおり、内部監査については、海外拠点について原則として3年に1回、内部監査の対象とされているところ、IPI社及びその子会社に対する内部監査については、2018年から2024年までの7年間にIPI社に2回、IPIカナダ社に1回、IPIインド社に2回実施されており、実施回数自体において他の海外拠点と大幅な相違は見られず、また、監査対象としてもリスクの高いと思われる事項を抽出して行われている。例えば、2021年8月のIPI社への内部監査では、Xe氏の業務範囲の広範さや繁忙状況について言及されている。また、2023年8月のIPIインド社への内部監査では、エンジニアの工数チャージに対するコントロールの適切性について、具体的なルール及びプロセスが明文化されていないことなどに言及されている。その他、M&S原価の増大に関連してAll customer costの中でR&Dにもっていくものの有無を把握する過程でR&Dや資産化対象についての言及もされている。

また、前記第 2.1.(3)エのとおり、IPI 社への監査役監査は、経営会議等における報告聴取、海外担当役職員及びコーポレート本部役職員等への事情聴取、月例マネジメント会議へのオブザーバー参加など会議体への参加やインタビューを中心としている。IPI 社のマネジメントに対しても、継続的に聴取をしたり、監査役監査のみでは賄えない点は内部監査と連携をするなどして補完している。例えば、Aa 社に対する滞留債権については、2023 年 6 月に、ACCESS 社経営会議等において常勤監査役よりモニタリング体制がより重要になっていくとの発言もあり、ACCESS 社経理部門に対してその金額規模からして ACCESS 社取締役会に報告しておくべき旨も意見されている（結果として、同月の ACCESS 社取締役会においては、IPI 社への融資枠設定の件の中で「Aa 社からの一部回収遅延」とのみ報告された。）。

これらを踏まえると、一定の水準での監査は行われていたとは言えるものの、いくつかの調査対象事案について端緒には近づいていた場面もあったが深堀りではできなかったという面も否定はできない。会計監査において論点となった事項について監査対応が終了した後に、内部監査又は監査役監査で入念にフォローアップしていれば、更なる牽制となった可能性はある。また、ネットワーク事業が成長ドライバーと位置付けられ、2022 年頃には IPI 社の金銭的な重要性も高まっていた中で、社外取締役からは遅くとも 2023 年 4 月には IPI 社の重要性増加に伴い IPI への監査の強化が重要である旨指摘されているが、その後の内部監査又は監査役監査の具体的な強化にはつながらなかった。これらの背景には、監査においても、前記(2)と同様に、執行側による説明に対して批判的な検討が困難という状況が存したことがうかがわれる。

そもそも多くの調査対象事案のように意図的な隠ぺい工作がとられている会計不正について、会計専門家ではない内部監査又は監査役監査による発見機能には限界があることは否めないものの、監査の過程における論点・問題点の深堀りがなされていたならば、IPI 社において「本社から見られている」という緊張感に繋がり、会計不正の抑止力となった可能性は否定できない。

5. IPI 社における意識・組織風土

(1) マネジメントにおける規範意識の欠如

前記第 3.のとおり、Xc 氏及び Xe 氏らの IPI 社マネジメント（Xd 氏については後記 6.(1)で検討する。）は、複数の調査対象事案において、ACCESS 社において必要となる社内承認プロセスの無視又はその容認、サイドレター等の会計処理に影響する情報の ACCESS 社経理部門や監査人に対する隠ぺい又は事実と異なる説明、監査人に提出すべき証ひょうの改変、監査人から取引先への確認状について、取引先に対して実態と異なる回答を指示・依頼するなどの行為を、単独で又は意思を通じて行っていた（なお、確認状に関して、Xc 氏及び Xe 氏は、要旨、取引先の便宜のために回答案を送ったものであり、最終的な採否は取引先の判断であるので問題ない旨供述しているが、これらの行為は実態と異なる回答

の指示又は依頼であって取引先の便宜などではないし、取引先の判断に影響を与えること自体が本来監査人にとって強力な外部証拠となるはずの確認状の信用力を損なうことは明らかである。)

さらに、当委員会としては、本調査において、Xc 氏及び Xe 氏から、誠実な調査協力を得たとは評価していない。同氏らの本件インタビューにおける供述内容は、重要な点で客観証拠に整合せず、又は合理的な理由や根拠を欠き、俄かに信用しがたいものが多い。確かに、調査対象事案の中には、古い時期のものもあり、記憶が鮮明ではない点は致し方ない点もある。しかしながら、こうした対応は、事案の解明を長期化させ、又は原因の深堀を困難にするものであり、大変遺憾であると感じざるを得ない。

Xc 氏及び Xe 氏の ACCESS 社経理や監査人にバレなければよい、マズイ情報は隠せばよいという隠ぺい体質、証ひょうの改変や虚偽の説明に対する抵抗感のなさは、同氏らにおいて、財務報告やその正確性を担保するための監査、更には過去の財務報告の正確性を検証するための本調査の重要性を全く理解していないことを物語っており、財務報告に関する規範意識が欠如していると言わざるを得ない。

(2) IPI 社全体での問題

本調査においては、IPI 社の一部従業員において、日本の上場企業である ACCESS グループの一員という意識の低さ（非上場企業体質）も見られた。

例えば、本件ライセンス取引において、IPI 社の一部従業員は、CFO である Xe 氏からの指示により、Dummy Shipment のためのメール作成を行ったり、本件ソフトウェア資産化でも、Xe 氏の指示のもとで費用項目から資産項目への振替を行うなど、配下の部員においては、Xe 氏の不合理な指示や行動に対しても異議を唱えることなく盲目的に従っている状況が見受けられた。

また、本調査は ACCESS グループにとって極めて重要であり、グループを挙げての最大限の協力がその前提となるものである。IPI 社従業員の中にも、非常に真摯に、迅速かつ継続的に協力を行った者もいるものの、一方では、本件インタビューの再三の依頼を長期において放置する、客観的な証拠関係からは何等か認識していたことが明らかであるにもかかわらず、本件インタビューにおいて表面的な供述にとどまったり、記憶にないといった供述に終始するなど、自分には関係がない、責任がないという他人事とともとれる対応で、十分な調査協力姿勢が見られない者も存在していたことも残念ながら事実である。

こうした対応の背景としては、ACCESS 社では、買収した IPI 社の役職員に対して、自主性を尊重する反面、日本の上場企業グループとして必要なポスト・マージャー・インテグレーションを積極的に実施してこなかったことがあると考えられる。その結果として、買収から 20 年近く経つ現在においても、ACCESS 社は IPI 社からお金は出すが口は出さない都合のよい存在として見られていることがうかがわれ、上場企業グループとしての意識やグループとしての一体感の醸成からは程遠い状況にあることを指摘せざるを得ない。

6. ACCESS 社における意識の問題

(1) 経営陣における財務報告に関する意識の低さ

ア Xd 氏の財務報告に関する規範意識の欠如

Xd 氏は、2019 年 1 月期から 2022 年 1 月期まで IPI 社の会長であったとともに、上場会社である ACCESS 社の取締役であるにもかかわらず、複数の調査対象事案において会計不正を主導するとともに、前記 5.(1)の Xc 氏及び Xe 氏と同様に、ACCESS 社において本来必要となる社内プロセスを履践しないこともあり、また、ACCESS 社経理部門等に対して必要な情報を提供せず、隠滅を指示し、虚偽の説明をすることもあった。Xd 氏は、これらの行為をするに際して、さしたる規範的障害に直面した形跡も見当たらず、極めて安易かつ軽率に実行してしまっている。また、本調査への協力姿勢も Xc 氏及び Xe 氏と同様である。

Xd 氏においては、上場会社である ACCESS 社の取締役でありながら、Xc 氏及び Xe 氏と同様に、財務報告に関する規範意識が欠如していると言わざるを得ない。

イ Xb 氏の財務報告に関する感度の低さ

本調査においては、Xb 氏が端緒となり得る情報に接しながら適切な対応をしなかった事象が複数検出されている。Xb 氏は、前記第 3.のとおり、本件返金条件付取引においては返金することが条件となっている取引であることの報告を受け、本件 buy-out 取引においてはカットオフ後も交渉が継続していることの報告を受け、本件ソフトウェア資産化においては自身の損益改善依頼に対して資産化額を増やす旨の回答を受けているなど、複数の調査対象事案において、会計処理の適切性を懸念すべき情報に接していた。また、本件ライセンス取引に関しては Aa 社の財務諸表について信頼性が低いとの理由で監査人に開示しないことに異論を唱えなかった。

一方で、本件 pre-buy 取引のように Xb 氏の指示により ACCESS 社経理を関与させたものもあり、また、CEO（時期により COO）である Xb 氏においては、個別事案の詳細や報告された内容の実態・影響を正確に把握していなかったり、重要性を認識していなかったとしても直ちに不自然というわけではない。これらを踏まえると、本調査の範囲では、Xb 氏が会計不正を認識していたとまでは認められない。

しかしながら、こうした報告や相談を受ければ、上場会社の CEO（又は時期により COO）としては、正常な取引であるのか、会計上の問題がないのかを疑うべきであり、慎重な対応又は適切なフォローをしなかったのはリスク感度が低かったと評価せざるを得ないし、そうした問題を黙認していた疑いさえ生じ得る。

ウ 調査に際してのデータ消去

前記第 1.4.(4)オのとおり、本調査が開始された後、Xd 氏及び Xc 氏は、2024 年 10 月 27 日に業務用 PC を初期化し、データを削除した。Xd 氏は、PC の初期化について、本調査で

本件 pre-buy 取引も問題になっていると理解し、Ab 社に関するデータをひととおり消去しようと思い初期化した旨述べており、隠蔽の意図であったことにほかならない。また、Xc 氏は、Xc 氏旧 PC の不調を理由に Xc 氏新 PC への交換、及びプライバシー保護の観点等から Xc 氏旧 PC を初期化した旨供述する。Xc 氏の PC 初期化の理由については当委員会では断定はしないが、仮に理由が供述のとおりであったとしても、Xc 氏旧 PC の初期化は、監査人から主に自身が主導した本件ライセンス取引について種々の説明を求められ社内調査委員会が設置された後のタイミングであり、この段階で裏付けができない行動をとれば疑いを招くということは容易に想像ができるところであり、より慎重な行動をとるべきであったと言える。

また、Xb 氏も、前記第 1.4.(4)オのとおり、2024 年 10 月 22 日に Xb 氏旧 PC を初期化し、また、同年 8 月末から 9 月中旬頃には Xb 氏新 PC に保存されていた Aa 社関係のメールアドレスを削除している。Xb 氏が供述する初期化の理由は必ずしも不合理・不自然とまでは言えないものの、当委員会においては、かかる初期化により、それ以前の Xb 氏の各行為について、業務用データ全てが Xb 氏新 PC に移行されているかどうかを含めて、確認ができなかった。仮にこれらの理由が Xb 氏の供述のとおりであったとしても、既に本調査が行われている中で、裏付けができない行動をとれば疑いを招くということは容易に想像ができるところであり、より慎重な行動をとるべきであったと言える。加えて、Xb 氏は、メールアドレスの削除について、Xb 氏新 PC に残存するメールのみを取り出されて評価されるのを避けるために行った旨供述するが、仮にそうであるとすれば、本調査の過程において、その旨伝えれば済むものであり、あえてメールアドレスを削除することの理由にはならない。

さらに、Xb 氏 PC の 2 度目の初期化のタイミング（2024 年 10 月 22 日）、Xc 氏旧 PC の初期化及び Xd 氏による PC の初期化のタイミング（同月 27 日）は、近接している。同氏らは初期化によるデータ消去について意思を通じたことは否定しており、本調査においてもそのような証拠は検出されていないが、外形的には相当程度に疑わしさが残ると言わざるを得ない。

いずれにしても、Xb 氏、Xd 氏及び Xc 氏について、自身に調査が及ぶことが見込まれる時期においてデータを消去する行動をとれば、不都合なデータを消去したのではないかという疑いを抱かれ、また、データを消去してしまえばかかる疑念を晴らすことも困難になってしまうことは容易に想像がつくところである。それにもかかわらずそのような行動をとったことは、危険を負ってでも消去すべき自身に不利益なデータが存在したか、思慮の浅い人物と評価されるかしかない。

エ 小括

以上を踏まえると、ACCESS 社の経営陣である Xb 氏、Xd 氏及び Xc 氏は、財務報告に関する意識又は感度が低かったと言わざるを得ない。このような財務報告に関する ACCESS 社経営陣の緩い意識が会計不正を生じさせた遠因にあるものと考えられる。

(2) 上場企業グループのマネジメントとしての知見等の不足

上場会社グループのマネジメントである以上は、営業、技術といった担当毎に高い専門性や能力が求められることはもちろんのこと、最低限求められる知見、インテグリティ、ビジネス・エシックス等がある。資本市場及び株主との対話の言語である財務情報の重要性の理解もその一つである。

Xd 氏（ACCESS 社取締役でもある。）、Xc 氏、Xe 氏は、それぞれ技術面、営業面、会計面でネットワーク事業を支えてきたと言えるが、前記 5.(1)及び 6.(1)を踏まえれば、上場企業グループのマネジメントとして最低限有すべき知見、インテグリティ、ビジネス・エシックスを欠いており、資本市場及び株主に虚偽の財務報告をすることがいかに ACCESS 社の信用を失墜させることなのか、その結果として ACCESS 社又は自身がどのような責任を負うことになるのかといった事項に理解が及んでいないと言え難い。また、前記(1)のとおり Xb 氏の財務報告に関する感度も低かったと言わざるを得ない。

この背景には、ACCESS グループでは、人的リソースの制約もあるため、地位が上がれば上がるほど、専門分野のみに集中できるわけではなく、馴染みの薄い分野も担当せざるを得ないという事情があるにもかかわらず、ACCESS グループでは、上場企業グループのマネジメントとして最低限必要な知見等を身につけさせる継続的・体系的な研修は実施されていなかったということも影響していると考えられる。

(3) 正常性バイアス

IPI 社の各期末近くにおける大型案件獲得による予算達成、新型コロナウイルス感染症による事業停滞後の業績の V 字回復、その背景としての Aa 社への売上の急拡大及び同社からの売掛金の度重なる回収遅延、さらに、当該回収遅延につきドイツの会社である Aa 社からの送金であるにもかかわらず銀行送金等を理由とする合理性に欠ける説明があり、その点について ACCESS 社内で追及されることもない状況、また、Aa 社自体及び取引の実態について ACCESS 社内でも誰も十分に認識していない状況が存在した。

ACCESS 社においては、取引実態に照らして会計上は問題がなかったとしても pre-buy のような需要の先食いの取引により期末に予算を達成するといったことは従来から存在し、また、大口の取引の有無により業績も変動しやすいといった面があるため、数字の動きのみからリスクを把握することは難しいことは否定できない。また、各人のポジションに応じて接している情報には差異がある。しかし、接している情報が多くなれば、これらの状況を俯瞰することで、Aa 社との取引について、疑念なり危険なりが認識できる立場の者もいたはずである。実際に、経理部門や監査役からは注意喚起もなされていた。しかし、ACCESS 社の経営陣においてはこれらを深堀りしようとはせず、IPI 社への投融資を継続していた。また、本調査の初期段階においても、一部の社外取締役についてさえ会計不正の存在を受け入れられないという状況も見受けられた。

こうした状況の背景としては、2017 年 1 月期以降に次の成長ドライバーはネットワーク事業であるとして注力していく中で、（会計不正により歪められた情報に基づいてではあるが）2023 年 1 月期頃にはようやく軌道に乗ったという認識が全社的にあり、ACCESS 社における立場に応じて、ネットワーク事業の将来性、IPI 社のマネジメントやネットワーク事業を強く推進してきた Xb 氏に対する信頼感・期待感が醸成されていった一方で、IPI 社の極めて大きな取引先となっている Aa 社との取引に大きな問題があつて欲しくないといった一種の正常性バイアスも少なからず働いていたのではないかと推察される。

第 6. 再発防止策の提言

前記第 5. の発生原因の分析を踏まえた当委員会による再発防止策の提言は以下のとおりである。

いわゆる不正のトライアングル分析における不正発生の要因（動機・プレッシャー、機会、正当化）は、いずれかが単独で決定的要因となるものではなく、プレッシャーの程度、機会の程度、行為者の規範意識の程度の相互作用によるものである。例えば、動機・プレッシャーがそこまで強度ではなくとも、統制が十分ではなく不正を実行する機会があり、行為者の規範意識が低いために正当化が容易であれば、不正は発生し得る。調査対象事案においては、前記第 5. のとおり、調査対象期間を通じて継続的に強度のプレッシャーがかかっていたとまでは評価できないが、不正関与者（Xd 氏、Xc 氏及び Xe 氏）の財務報告に関する規範意識が欠如しており、IPI 社においては会計不正を防止するための統制が有効に機能していなかった。

こうした観点からは、まずは震源地である IPI 社における不正関与者の財務報告への影響力を排除しつつ内部統制を強化し、加えて、ACCESS 社からもコントロールの強化を図ることが喫緊の課題である。さらに、IPI 社へのコントロールのみならず、ACCESS グループとしての管理体制（特に海外拠点に対する管理）を強化していくことにより、類似の不正の機会を一つ一つ潰していくことが必要となる。

しかしながら、不正の機会を完全になくすことは現実的には困難である。本件を振り返れば、根本的には、行為者のみならず IPI 社及び ACCESS 社における意識改革、組織風土の改革をすることが必要である。ACCESS グループ全体として財務報告に係る規範意識を確実に醸成していくとともに、IPI 社においても上場企業グループの一員としての意識を根付かせていくことが重要である。

また、プレッシャーは、それを受ける立場により、個人の性質により、受け止め方は様々である。思わぬ事態が生じることを回避するため、各階層においてどのようなリスクが生じ得るかを踏まえた対応が必要である。また、希望的観測に基づくコミュニケーションにより経営陣が自縄自縛に陥ることを避けるためには、社内外において率直なコミュニケーションが実現される必要がある。

1. 不正関与者の影響力の排除

不正関与者を、そのまま ACCESS 社及び IPI 社のマネジメント、特に財務報告に影響力を行使し得る立場に置くことはできない。したがって、調査対象事案において会計不正を主導した Xd 氏、Xc 氏、Xe 氏の財務報告への影響力を可及的速やかに排除することが不可欠となる。

なお、ACCESS グループのリソースを考えた場合、即時の体制移行が困難な可能性があり、移行期間を設けること自体はやむを得ないが、こうした移行期間においては、IPI 社に

対して ACCESS 社から人材を派遣する、ACCESS 社へのレポーティングラインを厳格に設定する、外部専門家を起用するなど、ACCESS 社自らが実効的に IPI 社を監視監督できるリソースを投入し、ACCESS 社の責任において不正関係者が財務報告に影響を及ぼすことを防止することが必要である。

2. IPI 社に係る内部統制の強化

(1) IPI 社における管理体制の強化

ア IPI 社における管理体制の再構築

前記第 5.3.(2)を踏まえると、IPI インド社も含む IPI 社の現在の規模に見合った管理体制の構築が急務である。特に、Xe 氏に集中していた管理部門における権限を、経理・財務、経営管理、法務・コンプライアンス等の 2 線の各機能に分化して相互に牽制を働かせることは不可欠であり、そのための人員増強や、組織の改編も含めて考える必要がある。

一方で、こうした体制の再構築については、一定の時間を要することも想定されるため、その場合には、ロードマップを設定し進捗を管理するなど、計画的な実行が必要となる。

イ 規程類の見直し

前記第 5.3.(2)イを踏まえると、IPI 社のソフトウェアの資産化に関する本件社内ポリシー等の社内規程類やマニュアルについては、会計基準に従うことを前提に、IPI 社のソフトウェアの開発実態を踏まえた社内規程等として、適切に明文化し、遵守されるルールとするための具体化が必要と考えられる。

社内規程類やマニュアルは、存在する以上は遵守されるべきものであり、遵守できないのであれば内容を変更すべきものである。また、財務報告に必要な情報が適切に経理部門へ共有される必要があることから、現場において実際に利用する営業部門、エンジニア部門等関連部門が正確に社内規程類や各種マニュアル等を理解し利用するための研修や周知徹底に加えて、理解の浸透のため継続的な意識付けの施策等により、経理部門と各現場との適切な連携を可能とする仕組みを具体的に導入すべきである。

ウ 本件を踏まえた業務フローの見直し

前記第 5.3.(2)イを踏まえると、IPI 社においては契約管理、取引先管理、売掛金回収管理、出荷管理、ソフトウェア資産の計上プロセスの改善につき、本件への事後対応を含め、十分に組み込んでいく必要がある。

契約管理としては、契約書の法的・会計的リスクの事前評価の強化、契約間の相互関連の識別、署名者・決裁権限・職務分掌の明確化等が考えられる。

取引先管理としては、KYC やバックグラウンドチェックや与信管理の強化が重要な課題であり、これらについては基礎資料の収集はもちろんのこと、商流についても十分な理解を行った上で取引を開始することが必要であり、各種の規制への抵触等を含め、その確認

方法のルール化、複層的かつ継続的なチェック体制の構築などが考えられる。

出荷管理としては、エンジニア内における独立した出荷のチェック体制、出荷の成立要件の明確化、出荷証ひょうにおける例外の明確化、収益計上の根拠となる出荷証ひょうデータの保全（FNO システム、FTP データの保全やシステムの IT 統制の整備）等が考えられよう。

未回収売掛金については、回収期日についての先方との合意の明確化、リスク度合いに応じた前払の導入、滞留が生じている中での新規取引・取引拡大の制限、期限内の債権回収までを指標に含めたセールスコミッション設計による債権回収意識の強化等が考えられる。

ソフトウェア資産計上関連では、エンジニアにおける工数入力 of 正確性の確保、工数管理手法の確立（ソフトウェア開発に合わせた工数コードの設定、アサインメント計画、予実管理等）、経理部門におけるマニュアル作業の余地の排除（エンジニアと経理部門との業務分掌の明確化と、経理部門のモニタリング機能の発揮確保の仕組み構築）、資産計上時期の確定の証ひょうの偽造防止、資産化の始期終期についての経理部門とエンジニア部門での相互確認、経理部門による定期モニタリング等も改善策として考えられる。

(2) ACCESS 社からのコントロール強化

IPI 社 CFO が実質的には IPI 社 CEO のみを向いていけばよいという構造からの脱却を図ることは不可欠である。そのためには、IPI 社 CFO から ACCESS 社に対するレポーティングラインを強化し、ACCESS 社 CFO が IPI 社 CFO の採用・評価・解雇に権限を有する体制とすべきである。

特に、ACCESS 社が想定しているとおりネットワーク事業が今後成長・発展を続けることを前提とすれば、ACCESS 社としても、IPI 社をこれまで以上に重要な拠点として位置づける必要があり、ACCESS 社の CFO が、IPI 社の CFO を統制し、その結果として、財務報告に関しては IPI 社の CFO が IPI 社 CEO に対して有効に牽制機能を果たせるような体制整備を図っていく必要がある。

3. ACCESS 社における内部統制の強化

(1) 全般的な管理体制の強化・リソース拡充

前記第 5.4.(1) のとおり、ACCESS 社においては、その事業規模に比して、管理部門のリソースが必ずしも十分とは言えない状況にある。経営企画や経理部門においても、属人的な能力によって支えられている面が強く、組織として継続性を踏まえた人員増強・配置を検討すべきである。

管理部門の強化は、事業収益の拡大・安定化がないと、劣位に置かれがちではあり、それ自体はやむを得ない部分もあるが、事業が拡大したあとで管理部門を強化するのでは間に合わないということが往々にして起きているという事態を経営陣においては十分に認識

しておくべきである。

(2) 海外拠点の管理・コントロールの強化

海外拠点に対する管理・コントロール強化を図るためには、海外拠点を統括する部署を設ける方向性と、2 線・3 線で海外拠点に刺す横串を強化する方向性が考えられる。

いずれの方向性が正しいという問題ではないが、2024 年 1 月期においてネットワーク事業は既に ACCESS 社における最大の事業セグメントとなっており、ACCESS 社の戦略に基づけば、今後、更に拡大していくことが想定されていることを踏まえれば、少なくともネットワーク事業については、ACCESS 社内に実効的な管理ができる所管部署を設置するなどして ACCESS 社による一元的な統制が可能となる体制作りをすることも検討すべきである。

また、所管部署を設定するか否かにかかわらず、横串の強化は必要である。ACCESS 社と海外拠点の法務・経理等の 2 線同士での連携が図れるようにしつつ、ACCESS 社の 2 線から海外拠点の 2 線へのコントロール体制についても見直しを行い、実効的な管理ができるようにする必要がある。

ACCESS 社の 2 線又は 3 線従事者においては、通常、海外拠点の事業や実情を理解することは容易ではないため、その理解を高めるためには、海外拠点の事業部門からの積極的な説明、情報提供の場や仕組みを設けることが必要と思われる。中長期的な課題としては、ACCESS 社側から能動的に海外拠点の情報を取得することが可能となるよう、ACCESS 社と海外拠点の間におけるシステム面での連携（見える化）についても検討することが必要である。

他方で、管理の強化には常にリソースの問題が付きまとう。海外拠点が広がりすぎているために重要拠点に管理リソースを集中できないという状況が改善できず、実効的な管理ができないのであれば、海外拠点の必要性を再検証し、統廃合を促進することも検討すべきである。

(3) CFO の役割の明確化・権限強化

前記第 5.3.(3)及び第 5.4.(1)では、IPI 社 CFO に対して、ACCESS 社 CFO からの指揮命令系統や人事権が及んでいなかった点や、管理部門の統括者である ACCESS 社 CFO が執行役員にとどまることを指摘した。ACCESS 社の CFO は、ACCESS グループ全体としての財務報告に関する牽制機能の要である。前記 2.(2)のとおり ACCESS 社 CFO による IPI 社 CFO に対するコントロールを強化することに加えて、CFO を株主に対して直接責任を負う立場として、財務報告に関する CEO への牽制をより効かせるため、ACCESS 社 CFO を取締役とすることを検討すべきである。

また、前記第 5.4.(2)のとおり、管理部門からは CFO に対しても IPI 社の内部統制の問題に関して情報が上げられていたにもかかわらず、Xc 氏らが消極的であり、結果として十分

な対応ができなかったことを踏まえると、ACCESS 社 CFO の役割と権限・責任を再定義して、CFO が財務報告に関してより強くコミットし、主体的に管理部門を統率していくことを明確化すべきである。

4. 監査の強化

(1) 監査体制の強化・実効性の確保

ACCESS 社においては、本件事案の発生を受けて、2025 年 4 月定時株主総会において社外監査役を 1 名増員し、常勤 2 名、非常勤 2 名という体制とした。また、内部監査部門にも 3 名の専従者がおり、一定の陣容であるとは言える。

今後は、より監視の目、牽制の目となるよう、たとえば、監査役監査における海外往査の復活（内部監査部門による往査への帯同含む。）や、内部監査や会計監査による発見事項についての追加・重点監査（執行部への深堀の要請を含む。）や、その結果の継続的フォローアップなどにより深度ある監査を目指すことが必要である。

(2) 三様監査の連携強化

前記第 5.4.(3)のとおり、会計監査、監査役監査及び内部監査による指摘がその後、ACCESS 社として十分に対応されていなかった。一次的には業務執行サイドにて当該指摘事項への対応の重要性を認識して適時に対応すべきではあるが、各監査においても、相互に連携しつつ、各監査における指摘事項への対応が十分になされているか等のフォローアップを複層的に行っていくことが考えられる。

また、事業部門に対する監査の実施時においては、三様監査間で一定の連携は取られていたものの、さらに深度ある監査を実施するためには、例えば経理部門等の 2 線の問題意識をより具体的に理解し、吸収していく、といった監査者における専門性を補完するというプロセスも必要と思われる。

5. ACCESS グループにおける意識改革

(1) ACCESS 社における意識改革

前記第 5.6.(1)では、財務報告に関する ACCESS 社の経営陣の意識や感度の緩さを指摘した。こうした状況を踏まえると、ACCESS 社経営陣はもとより、そうした環境下にあった ACCESS 社全体における財務報告に関する意識向上は重要な課題と言える。

ACCESS 社では人的リソースの制約から経営幹部になれば、それまで各人が培ってきた専門分野に留まらない、他の専門分野への関与や全社視点での役割を果たさざるを得ない。特に上場会社の経営幹部であれば、財務報告等の知見や、インテグリティやビジネス・エシックスの重要性に関する理解が求められ、また責任も伴う。さらには、上場会社に求められるコンプライアンスに対する社会の認識も変化していくのであるから、これらについて、経営幹部層に対する体系的・継続的な教育・研修は必要不可欠である。

また、全社的な意識の改革という観点からは、財務報告、コンプライアンス等の教育・研修の強化を全社的に図っていくべきであり、特に、第1線においては、そうした研修を通じて、各事業の現場において、本件のような事案を許す土壌や機会がないかも見直していくことを期待したい。

なお、ある事業分野又は人物に対する期待が大きければ大きいほど、問題視すべき状況を過小評価してしまう一種の正常性バイアスが働く可能性は常に存在する。過剰な懐疑心は日常的な業務執行又は監督の効率を損なうが、表面的な報告の裏付けとなる具体的情報を確認するなど健全な懐疑心を持って業務執行又は監督に当たることは重要であり、批判的に検討される側でもそのための時間や労力を受け入れる姿勢を示すことは重要である。また、当期の予算達成のためだけの需要の先食的な取引は、会計上の問題がないものであっても、翌期につけを残すものであることには変わりはなく、それが常態化すると、調査対象事案のように会計上問題のある取引まで行ってしまう土壌ともなり得る。したがって、その必要性及び許容性については検討するとともに、線引きが必要である。各段階での教育・研修に際しては、これらの観点も取り込んでいくべきである。

(2) 海外拠点における意識改革

前記第5.5.(2)のとおり、IPI社の一部従業員において、日本の上場企業であるACCESSグループの一員という意識の低さ（非上場企業体質）が見られた。このような状況を踏まえると、IPI社を含む海外拠点、特に買収等によりグループ化した拠点においては、ACCESSグループの一員としての意識の程度を確認するとともに、意識の低さが見える拠点においては、その意識の醸成が必要と思われる。例えば、上場会社グループの一員として必要な意識・知識についての継続的な教育が必要であり、特に財務報告の正確性や適時性の重要性については、階級や職掌ごとに必要な程度・範囲に応じて、具体的に理解の浸透を図ることが必要である。また、グループの一体感の醸成のためには、本社と海外子会社間でも積極的な人材交流を図るということも考えられる。

(3) 経営トップのコミットメント

経営トップの規範意識が緩ければ、組織の規範意識は緩くなる。本件を踏まえて、ACCESS社にとって実効的かつサステナブルな再発防止策を策定、実行、モニタリングし、それらを継続していくためには、経営トップによる再発防止に向けた強いリーダーシップが不可欠である。

経営トップが誰よりも強い規範意識とリスク感度を持ち、本件を総括し、反省し、どうあるべきかを考えることがその出発点である。その上、経営トップから、自らを含めて全社的に意識改革をしていく必要がある点、経営トップ自らが責任をもって主導していくという点を、全役職員に浸透するまで伝えていくことが、再発防止策の基盤となる。

本件の根本原因の探求とその徹底的な解消がなければ次の成長はないと心得て、経営ト

ップの強いコミットメントの下で再発防止策を推進すべきである。

6. ガバナンスの改善

(1) 各レベルでのプレッシャーとのバランスの把握

前記第 5.2.(2)のとおり、たとえ業績達成等に向けた強度なプレッシャーがないとしても、行為者の資質や統制環境によっては、規範を乗り越える者がいることは認識をする必要がある。

一方で、事業規模に応じた全社リソースの配分という観点からは、一律に統制を厳格にしたり闇雲に研修をするということとはできない。マネジメントの階層（業務執行取締役、執行役員、子会社マネジメント等）におけるプレッシャーの所在やその程度について、行為者の資質を勘案して、リスクを評価し、当該リスクに応じた統制強化や規範意識の醸成につなげるといったアプローチにより、プレッシャーと規律のバランスを図ることが有用であろう。

(2) 業務執行取締役と社外取締役とが率直に議論ができる環境整備

前記第 5.2.(3)のとおり、業務執行取締役から社外取締役に対しては、全員が全員に対してということではないものの、少なからずその一部の関係性においては、萎縮や回避的な心理・姿勢があったことがうかがわれる。こうした状況は、一朝一夕に変化が期待できるというものではないが、業務執行側としては、希望的観測ではない実情を正確に説明するとともに、社外取締役の厳しい意見や叱責も受けとめ、戦略的に必要と判断するのであれば理解を得るために丹念に説得する胆力・覚悟が必要である。一方で社外取締役としても、業務執行側が率直な意見を述べられる環境を整え、又は業務執行側の本音を引き出す工夫をするなど、ACCESS 社における業務執行側と社外取締役のバランスを踏まえた最適な議論の進め方を模索することを期待したい。

(3) 資本市場・株主との対話

ACCESS 社は上場会社であり、その立場にある以上は、どの市場区分であるかにかかわらず、資本市場や株主との対話から避けて通ることはできない。大株主が出現した場合に、株価や業績に大きな利害関係を有する大株主から様々な要請を受けることも覚悟しなければならない。

資本市場や株主に示した計画・目標等の将来情報の達成に向けて最大限努力するのは上場会社としては当然であり、議論の余地はない。一方で、将来の計画・目標は達成が困難な状況になることも当然あり得る。そのような状況において、虚偽の財務報告をすることが許されないことは論を俟たないが、仮に会計的には許容されるものであったとしても、需要を先食いして短期的な数値を作りに行くことが、将来の成長にとって望ましいことなのか、それによって短期的に達成された数値が、資本市場や株主の期待に沿うものか、将

来につけを回しているだけになっていないかなどはよく検討する必要がある。

上場企業の経営陣には、仮に資本市場や株主から批判を受けることになっても、計画・目標の実現可能性の評価や必要になった場合の見直しなどについては、誠実に、かつ率直な対話をする覚悟が求められる。

7. 責任の所在の明確化

本件により、ACCESS 社は、2025 年 1 月期第 3 四半期及び通期の決算発表の延期、同期有価証券報告書の提出期限の延長、定時株主総会につき継続会の開催等をせざるを得なくなり、また、過年度の決算の訂正を行うことになったが、こうした事態は資本市場及び株主に対しても甚大な影響を及ぼし、ACCESS 社の信用を大きく棄損した。

こうした事態を招いた責任は重く、ACCESS 社においては、会計不正の内容、関与者の責任の程度、監督者としての責任の程度等に応じて適切な処分を実施し、社内外に対して責任の所在を明確にし、規律を回復することが不可欠である。

以上

別紙 4

ライセンス売上一覧

No.	ソフトウェア 名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	売上計上 日	履行義務の充足要件			履行義務 の 充足時点	訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
						① Activation Code 等 の送付	②合意 したソ フトウ エアの バージ ョン	③FNO シ ステム への登録 (2024 年 12 月末 時点)		2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
1	OCNOS- -DC- IPBASE	2022/3/22			2022/3/1	2022 年 3 月	5.0GA 以前	2022 年 5 月	2022 年 5 月	380,000	—	—	380,000	—	—
2	OCNOS- -DC- IPBASE	2022/6/30			2022/6/22	2022 年 6 月	5.0GA 以前	2022 年 6 月	2022 年 6 月	375,000	—	—	375,000	—	—
3	-CSR- 300	2022/9/19			2022/9/22	2022 年 9 月	5.0GA 以前	2022 年 10 月	2022 年 10 月	3,300,000	—	—	3,300,000	—	—
4	-CSR- 120	2022/9/19			2022/9/22	2022 年 9 月	5.0GA 以前	2022 年 10 月	2022 年 10 月	1,000,000	—	—	1,000,000	—	—
5	-DC- IPBASE- 1800/3200	2022/9/19			2022/9/22	2022 年 9 月	5.0GA 以前	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2,325,000	—	—	2,325,000	—	—
6	-DC- MPLS- 1800/3200	2022/9/19			2022/9/22	2022 年 9 月	5.0GA 以前	2022 年 10 月	2022 年 10 月	446,250	—	—	446,250	—	—
7	-SP- MPLS-800	2022/9/19			2022/9/22	2022 年 9 月	5.0GA 以前	2022 年 10 月	2022 年 10 月	37,500	—	—	37,500	—	—

No.	ソフトウェア 名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	売上計上 日	履行義務の充足要件			履行義務 の 充足時点	訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
						① Activation Code 等 の送付	②合意 したソ フトウ エアの バージ ョン	③FNO シ ステム への登録 (2024 年 12 月末 時点)		2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
8	OCNOS-CP- XP-DC- IPBASE	2022/9/19			2022/9/22	2022 年 9 月	—	ソースコ ードのた め該当無	2022 年 9 月	2,000,000	—	—	2,000,000	—	—
9	-DC- IPBASE- 1800/3200	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 3 月	5.0GA 以前	2023 年 3 月	2023 年 3 月	—	5,445,000	—	—	5,445,000	—
10	-DC- MPLS- 1800/3200	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 3 月	5.0GA 以前	2023 年 3 月	2023 年 3 月	—	210,000	—	—	210,000	—
11	-CSR- 300	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 3 月	5.0GA 以前	2023 年 3 月	2023 年 3 月	—	1,100,000	—	—	1,100,000	—
12	-CSR- 120	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 3 月	5.0GA 以前	2023 年 3 月	2023 年 3 月	—	540,000	—	—	540,000	—
13	-SP- MPLS- AGR130	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 4 月	5.0GA 以前	2023 年 5 月	2023 年 5 月	—	187,500	—	—	187,500	—
14	-DC- IPBASE-1200	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 3 月	5.0GA 以前	2023 年 3 月	2023 年 3 月	—	607,500	—	—	607,500	—
15	-DC- IPBASE-1200	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 3 月	5.0GA 以前	2023 年 3 月	2023 年 3 月	—	126,000	—	—	126,000	—
16	-SP- MR-381	2023/3/20			2023/3/23	2023 年 4 月	6.0GA	2023 年 5 月	2023 年 5 月	—	2,029,500	—	—	2,029,500	—

No.	ソフトウェア 名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	売上計上 日	履行義務の充足要件			履行義務 の 充足時点	訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
						① Activation Code 等 の送付	②合意 したソ フトウ エアの バージ ョン	③FNO シ ステム への登録 (2024 年 12 月末 時点)		2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
17	■■■■-SP- MR-382	2023/3/20	■■■	■■■■	2023/3/23	2023 年 4 月	6.0GA	2023 年 5 月	2023 年 5 月	—	920,700	—	—	920,700	—
18	■■■■-SP- MR-340	2023/3/20	■■■	■■■■	2023/3/23	2023 年 4 月	6.0GA	2023 年 5 月	2023 年 5 月	—	976,500	—	—	976,500	—
19	■■■■-OS- IPBASE- 1800/3200	2023/9/28	■■■	■■■■	2023/9/23	2023 年 9 月	5.0GA 以前	2023 年 9 月	2023 年 9 月	—	1,300,000	—	—	1,300,000	—
20	■■■■-CSR- 300	2023/9/28	■■■	■■■■	2023/9/23	2023 年 9 月	5.0GA 以前	2023 年 9 月	2023 年 9 月	—	600,000	—	—	600,000	—
21	■■■■-SP- MR-381/382	2023/9/28	■■■	■■■■	2023/9/23	2023 年 9 月	6.0GA	2023 年 9 月	2023 年 9 月	—	247,500	—	—	247,500	—
22	■■■■-SP- MR-340	2023/9/28	■■■	■■■■	2023/9/23	2023 年 9 月	6.0GA	2023 年 9 月	2023 年 9 月	—	945,000	—	—	945,000	—
23	■■■■-OS- DC-PLUS- CS6364FF	2023/9/28	■■■	■■■■	2023/9/23	送付無	7.0GA 以降	登録無	未充足	—	3,448,480	—	—	—	—
24	■■■■-SP- MR-381/380	2023/11/21	■■■	■■■■	2023/11/1	2023 年 11 月	6.0	2023 年 11 月	2023 年 11 月	—	222,750	—	—	222,750	—
25	■■■■-SP- MR-340	2023/11/21	■■■	■■■■	2023/11/1	2023 年 11 月	6.0GA	2023 年 11 月	2023 年 11 月	—	1,102,500	—	—	1,102,500	—

No.	ソフトウェア 名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	売上計上 日	履行義務の充足要件			履行義務 の 充足時点	訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
						① Activation Code 等 の送付	②合意 したソ フトウ エアの バージ ョン	③FNO シ ステム への登録 (2024 年 12 月末 時点)		2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
26	██████-SP- MPLS- AGR130	2023/11/3	████	████	2023/11/1	2023 年 11 月	5.0GA 以前	2023 年 11 月	2023 年 11 月	—	37,500	—	—	37,500	—
27	██████-SP- CSR- 800(MR350)	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2023 年 12 月	5.0GA 以前	2023 年 12 月	2023 年 12 月	—	37,500	—	—	37,500	—
28	██████- AGGR-PLUS- 2400	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2023 年 12 月	6.0GA	2023 年 12 月	2023 年 12 月	—	346,500	—	—	346,500	—
29	██████-OS- DC-IPBASE- 12800	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2023 年 12 月	6.4.1GA	2023 年 12 月	2023 年 12 月	—	105,300	—	—	105,300	—
30	██████-CSR- 300	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2023 年 12 月	5.0GA 以前	2023 年 12 月	2023 年 12 月	—	2,700,000	—	—	2,700,000	—
31	██████-SP- CSR- 800(MR350)	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2023 年 12 月	5.0GA 以前	2023 年 12 月	2023 年 12 月	—	281,250	—	—	281,250	—
32	██████-DC- IPBASE-1200	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2024 年 1 月	5.0GA 以前	2024 年 1 月	2024 年 1 月	—	2,893,000	—	—	—	2,893,000
33	██████-OS- DC-PLUS- 12800-TD4	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2024 年 8 月	6.5.3MR	2024 年 10 月	2024 年 10 月	—	337,500	—	—	—	337,500
34	██████-OS- DC-PLUS- 25600	2023/12/11	████	████	2023/12/1	2024 年 8 月	6.5.3MR	2024 年 10 月	2024 年 10 月	—	2,524,500	—	—	—	2,524,500

No.	ソフトウェア 名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	売上計上 日	履行義務の充足要件			履行義務 の 充足時点	訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
						① Activation Code 等 の送付	②合意 したソ フトウ エアの バージ ョン	③FNO シ ステム への登録 (2024 年 12 月末 時点)		2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
35	■■■■-OS- SP-PLUS- 14400	2023/12/11	■■■	■■■■	2023/12/1	2024 年 8 月	6.6.1 以 降	登録無	未充足	—	2,970,000	—	—	—	—
36	■■■■-OS- SP-PLUS-7200	2023/12/11	■■■	■■■■	2023/12/1	2024 年 12 月	6.6.1 以 降	登録無	未充足	—	2,880,000	—	—	—	—
37	■■■■-OS- DC-IPBASE- 12800	2024/3/27	■■■	■■■■	2024/3/1	2024 年 3 月	6.4.1GA	2024 年 3 月	2024 年 3 月	—	—	243,000	—	—	243,000
38	■■■■-SP- MR-381/380	2024/3/27	■■■	■■■■	2024/3/1	2024 年 3 月	6.0GA	2024 年 3 月	2024 年 3 月	—	—	1,584,000	—	—	1,584,000
39	■■■■-OS- SP-MR-32	2024/3/27	■■■	■■■■	2024/3/1	2024 年 10 月	6.6GA	登録無	未充足	—	—	750,000	—	—	—
40	■■■■-OS- SP-MR	2024/3/27	■■■	■■■■	2024/3/1	2024 年 3 月	5.0GA 以前	2024 年 3 月	2024 年 3 月	—	—	720,000	—	—	720,000
41	■■■■-DC- IPBASE-1200	2024/6/7	■■■	■■■■	2024/6/1	2024 年 6 月	5.0GA 以前	2024 年 6 月	2024 年 6 月	—	—	2,509,200	—	—	2,509,200
42	■■■■-DC- IPBASE-1200	2024/6/2	■■■	■■■■	2024/6/1	2024 年 5 月	5.0GA 以前	2024 年 5 月	2024 年 6 月	—	—	278,800	—	—	278,800
43	■■■■-OS- SP-PLUS-300	2024/6/24	■■■	■■■■	2024/6/1	2024 年 6 月	6.6.1 以 降	登録無	未充足	—	—	1,100,000	—	—	—

No.	ソフトウェア 名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	売上計上 日	履行義務の充足要件			履行義務 の 充足時点	訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
						① Activation Code 等 の送付	②合意 したソ フトウ エアの バージ ョン	③FNO シ ステム への登録 (2024 年 12 月末 時点)		2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
44	■■■■-DC- IPBASE-1200	2024/6/24	■■■	■■■■	2024/6/1	2024 年 6 月	5.0GA 以前	2024 年 6 月	2024 年 6 月	—	—	4,182,000	—	—	4,182,000
45	OCNOS-■■■ ■■-CSR-300	2024/6/24	■■■	■■■■	2024/6/1	2024 年 6 月	5.0GA 以前	2024 年 6 月	2024 年 6 月	—	—	1,890,000	—	—	1,890,000
合計										9,863,750	35,121,980	13,257,000	9,863,750	20,068,500	17,162,000

別紙 5

M&S 売上一覧

No.	ソフトウェア名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	訂正前メンテナンスサ ポート期間		訂正後メンテナンスサ ポート期間		訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
					開始	終了	開始	終了	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
1	OCNOS- -DC- IPBASE	2022/3/31			2022 年 4 月	2023 年 3 月	2022 年 6 月	2023 年 5 月	35,203	11,734	—	27,380	19,557	—
2	OCNOS- -DC- IPBASE	2022/6/30			2022 年 7 月	2023 年 6 月	2022 年 7 月	2023 年 6 月	23,469	23,469	—	23,469	23,469	—
3	- CSR-300	2022/9/30			2022 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 12 月	170,625	673,125	—	170,625	673,125	—
4	- CSR-120	2022/9/30			2022 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 12 月	28,438	112,188	—	28,438	112,188	—
5	-DC- IPBASE- 1800/3200	2022/9/30			2022 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 12 月	73,464	289,818	—	73,464	289,818	—
6	-DC- MPLS- 1800/3200	2022/9/30			2022 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 12 月	11,276	44,505	—	11,276	44,505	—
7	-SP- MPLS-800	2022/9/30			2022 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 12 月	948	3,740	—	948	3,740	—

No.	ソフトウェア名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	訂正前メンテナンスサ ポート期間		訂正後メンテナンスサ ポート期間		訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
					開始	終了	開始	終了	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
8	██████-OS- DC- IPBASE- 1800/3200	2023/9/29	████	████	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	187,500	—	—	187,500
9	██████- CSR-300	2023/9/29	████	████	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	135,000	—	—	135,000
10	██████-SP- MR-381/382	2023/9/29	████	████	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	20,625	—	—	20,625
11	██████-SP- MR-340	2023/9/29	████	████	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	78,750	—	—	78,750
12	██████-DC- IPBASE- 1800/3200	2023/9/30	████	████	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	226,875	453,750	—	226,875	453,750
13	██████-DC- MPLS- 1800/3200	2023/9/30	████	████	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	7,000	14,000	—	7,000	14,000
14	██████- CSR-300	2023/9/30	████	████	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	82,500	165,000	—	82,500	165,000
15	██████- CSR-120	2023/9/30	████	████	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	22,500	45,000	—	22,500	45,000
16	██████-SP- MPLS- AGR130	2023/9/30	████	████	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	6,250	12,500	—	6,250	12,500

No.	ソフトウェア名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	訂正前メンテナンスサ ポート期間		訂正後メンテナンスサ ポート期間		訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
					開始	終了	開始	終了	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
17	■■■■-DC- IPBASE- 1200	2023/9/30	■■■	■■■	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	16,875	33,750	—	16,875	33,750
18	■■■■-DC- IPBASE- 1200	2023/9/30	■■■	■■■	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	3,500	7,000	—	3,500	7,000
19	■■■■-SP- MR-381	2023/9/30	■■■	■■■	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	56,398	112,796	—	56,398	112,796
20	■■■■-SP- MR-382	2023/9/30	■■■	■■■	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	25,585	51,171	—	25,585	51,171
21	■■■■-SP- MR-340	2023/9/30	■■■	■■■	2023 年 9 月	2024 年 8 月	2023 年 9 月	2024 年 8 月	—	27,142	54,284	—	27,142	54,284
22	■■■■-SP- MR-381/380	2023/11/21	■■■	■■■	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	18,563	—	—	18,563
23	■■■■-SP- MR-340	2023/11/21	■■■	■■■	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	91,875	—	—	91,875
24	■■■■-SP- MPLS- AGR130	2023/11/29	■■■	■■■	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	3,750	—	—	3,750
25	■■■■-SP- CSR- 800(MR350)	2023/12/26	■■■	■■■	2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	2,400	—	—	2,400

No.	ソフトウェア名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	訂正前メンテナンスサ ポート期間		訂正後メンテナンスサ ポート期間		訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
					開始	終了	開始	終了	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
26	AGGR-PLUS-2400	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	18,480	—	—	18,480
27	OS-DC-IPBASE-12800	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	5,616	—	—	5,616
28	CSR-300	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	324,000	—	—	324,000
29	SP-CSR-800(MR350)	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 1 月	2026 年 12 月	—	—	18,000	—	—	18,000
30	DC-IPBASE-1200	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 2 月	2027 年 1 月	—	—	180,400	—	—	165,367
31	OS-DC-PLUS-12800-TD4	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 11 月	2027 年 10 月	—	—	18,000	—	—	3,000
32	OS-DC-PLUS-25600	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	2024 年 11 月	2027 年 10 月	—	—	136,600	—	—	22,767
33	OS-SP-PLUS-14400	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	-	-	—	—	158,400	—	—	—
34	OS-SP-PLUS-7200	2023/12/26			2024 年 1 月	2026 年 12 月	-	-	—	—	153,600	—	—	—

No.	ソフトウェア名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	訂正前メンテナンスサ ポート期間		訂正後メンテナンスサ ポート期間		訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
					開始	終了	開始	終了	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額	2022 年 12 月期 計上額	2023 年 12 月期 計上額	2024 年 12 月期 計上額
35	CSR-300	2024/3/28			2023 年 12 月	2025 年 12 月	2023 年 12 月	2025 年 12 月	—	—	291,406	—	—	291,406
36	CSR-120	2024/3/28			2023 年 12 月	2025 年 12 月	2023 年 12 月	2025 年 12 月	—	—	44,745	—	—	44,745
37	-DC- IPBASE- 1800/3200	2024/3/28			2023 年 12 月	2025 年 12 月	2023 年 12 月	2025 年 12 月	—	—	676,815	—	—	676,815
38	-DC- MPLS- 1800/3200	2024/3/28			2023 年 12 月	2025 年 12 月	2023 年 12 月	2025 年 12 月	—	—	112,802	—	—	112,802
39	-SP- MPLS-800	2024/3/28			2023 年 12 月	2025 年 12 月	2023 年 12 月	2025 年 12 月	—	—	3,760	—	—	3,760
40	OCNOS- -DC- IPBASE	2024/3/28			2023 年 4 月	2025 年 3 月	2023 年 4 月	2025 年 3 月	—	—	82,141	—	—	82,141
41	OCNOS- -DC- IPBASE	2024/3/28			2023 年 7 月	2025 年 6 月	2023 年 7 月	2025 年 6 月	—	—	70,406	—	—	70,406
42	-OS- DC- IPBASE- 12800	2024/3/28			2024 年 3 月	2027 年 3 月	2024 年 3 月	2027 年 3 月	—	—	9,825	—	—	9,825
43	-SP- MR-381/380	2024/3/28			2024 年 3 月	2027 年 3 月	2024 年 3 月	2027 年 3 月	—	—	64,041	—	—	64,041

No.	ソフトウェア名称 (SKU)	受注日	数量	単価 (ドル)	訂正前メンテナンスサ ポート期間		訂正後メンテナンスサ ポート期間		訂正前売上高(ドル)			訂正後売上高(ドル)		
					開始	終了	開始	終了	2022年12 月期 計上額	2023年12 月期 計上額	2024年12 月期 計上額	2022年12 月期 計上額	2023年12 月期 計上額	2024年12 月期 計上額
44	██████-OS- SP-MR-32	2024/3/28	████	████	2024年3 月	2027年3 月	-	-	—	—	89,148	—	—	—
45	██████-OS- SP-MR	2024/3/28	████	████	2024年3 月	2027年3 月	2024年3 月	2027年3 月	—	—	65,497	—	—	65,497
46	██████-DC- IPBASE- 1200	2024/6/23	████	████	2024年6 月	2027年6 月	2024年6 月	2027年6 月	—	—	77,900	—	—	77,900
47	██████-DC- IPBASE- 1200	2024/6/23	████	████	2024年5 月	2027年5 月	2024年5 月	2027年5 月	—	—	10,228	—	—	10,228
48	██████-OS- SP-PLUS- 300	2024/6/28	████	████	2024年6 月	2027年6 月	—	—	—	—	141,680	—	—	—
49	██████-DC- IPBASE- 1200	2024/6/28	████	████	2024年6 月	2027年6 月	2024年6 月	2027年6 月	—	—	125,733	—	—	125,733
50	OCNOS- █████ ██████-CSR- 300	2024/6/28	████	████	2024年6 月	2027年6 月	2024年6 月	2027年6 月	—	—	115,920	—	—	115,920
合計									343,422	1,633,204	4,482,856	335,599	1,641,027	3,796,161

別紙 6

入金一覧

No.	日付	送金主体	取引明細	送金国	金額 (ドル)
1	2022/3/31	Aa 社	37221LM D D 23032022	Germany	9,000.00
2	2022/4/4	Aa 社	3722LM DD 230322	Germany	85,600.00
3	2022/4/5	Aa 社	3722LM DD 230322	Germany	192,000.00
4	2022/4/6	Aa 社	3722LM DD 230322	Germany	1,200.00
5	2022/4/6	Aa 社	3722LM DD 230322	Germany	149,137.50
6	2022/7/1	Aa 社	3799LM DATE 6/13/2022	Germany	201,937.50
7	2022/7/1	Aa 社	3799LM DATE 6/13/2022	Germany	220,000.00
8	2022/10/7	Aa 社	3926L DD 300922	Germany	200,000.00
9	2022/10/25	Aa 社	3799LM DATE 6/13/2022	Germany	150,000.00
10	2022/11/3	Aa 社	3799LM DATE 6/13/2022	Germany	190,000.00
11	2022/11/9	Aa 社	3799LM DATE 6/13/2022	Germany	155,500.00
12	2022/11/14	Aa 社	3799LM DATE 6/13/2022	Germany	201,000.00
13	2022/12/22	Bf 社	INVOICE 3925LM OF Aa Co.	UAE (Dubai)	298,146.97
14	2022/12/30	Aa 社	—	Germany	185,165.00
15	2022/12/30	Aa 社	—	Germany	196,000.00
16	2023/1/3	Aa 社	—	Germany	189,000.00
17	2023/1/3	Bh 社	INVNO: 3924LM	Turkey	3,000,000.00
18	2023/1/20	Bh 社	DATE 9/30/2022 INVOICE- 3924 LM REFERENCE INFO: OP- 09626/09628	Turkey	4,703,125.00
19	2023/2/2	Bw 社	INVOICE 3925LM DATE 9 30 2022	UAE (Dubai)	230,932.06
20	2023/2/7	Bf 社	INVOICE 3925 LM DATE 9 30 2022	UAE (Dubai)	282,164.42
21	2023/2/9	Bf 社	INVOICE 3925LM DATE 9 30 2022	UAE (Dubai)	97,946.64
22	2023/7/27	Bg 社	PAYMENT UNDER INV. DATED 20.07.23.	British Virgin Islands	100.00
23	2023/8/1	Bi 社	—	Hong Kong	5,000.00
24	2023/8/1	Bi 社	—	Hong Kong	550,000.00
25	2023/8/1	Bi 社	—	Hong Kong	570,000.00
26	2023/8/3	Bi 社	—	Hong Kong	569,600.00

No.	日付	送金主体	取引明細	送金国	金額 (ドル)
27	2023/8/3	Bi 社	—	Hong Kong	680,400.00
28	2023/8/4	Bi 社	—	Hong Kong	850,000.00
28	2023/8/7	Bi 社	—	Hong Kong	166,606.25
30	2023/8/8	Bi 社	—	Hong Kong	498,191.32
31	2023/8/9	Bi 社	—	Hong Kong	537,338.67
32	2023/8/16	Bi 社	—	Hong Kong	300,269.91
33	2023/8/17	Bi 社	—	Hong Kong	612,600.00
34	2023/8/17	Bi 社	—	Hong Kong	652,400.00
35	2023/8/18	Bi 社	—	Hong Kong	346,400.00
36	2023/8/18	Bi 社	—	Hong Kong	399,600.00
37	2023/8/21	Bi 社	—	Hong Kong	345,076.25
38	2023/9/14	Bi 社	3RD PARTY INSTED OF ■■■	Hong Kong	500,000.00
39	2023/9/18	Bi 社	—	Hong Kong	631,400.00
40	2023/9/22	Bi 社	PMT BY 3RD PARTY INSTED OF ■■■	Hong Kong	565,000.00
41	2023/10/31	Bx 社	/URI/PAYMENT FOR NOS LICENSE INV ■■■ 4184LM	Australia	571,705.00
42	2023/10/31	Bx 社	/URI/PAYMENT FOR NOS LICENSE INV ■■■ 4184LM	Australia	498,205.25
43	2023/10/31	Bx 社	/URI/PAYMENT FOR NOS LICENSE ■■■ 4184LM	Australia	625,296.00
44	2023/11/21	Bx 社	■■■ 4185LM NETWORK OPERATING SYSTEMFEE ■■■ 4185LM	Australia	440,000.00
45	2023/12/5	Bx 社	PI ■■■ 4185LM LICENSES	Australia	625,000.00
46	2023/12/14	Bx 社	PMT UNDER PI ■■■ 4185LM DD 15112023	Australia	543,800.00
47	2023/12/14	Bx 社	PMT UNDER PI ■■■ 4185LM DD 15112023	Australia	420,065.00
48	2023/12/15	Bx 社	PMT UNDER PI ■■■ 4185LM DD 15.11.2023	Australia	604,937.00
49	2023/12/15	Bx 社	PMT UNDER PI ■■■ 4185LM DD 15.11.23	Australia	581,670.00
50	2024/3/1	By 社	PMT UNDER INV ■■■ 4680LM DD 26.12.2023	Hong Kong	980,600.00
51	2024/3/1	By 社	PMT UNDER INV ■■■ 4680LM DD 26.12.2023	Hong Kong	936,000.00
52	2024/3/5	By 社	PMT UNDER INV ■■■ 4680LM DD 26.12.2023	Hong Kong	984,648.00

No.	日付	送金主体	取引明細	送金国	金額（ドル）
53	2024/3/6	By 社	PMT UNDER INV 4680LM DD 26.12.2023 /ACC/PAYFULL/	Hong Kong	980,937.50
54	2024/3/6	By 社	PMT UNDER INV 4680 LM DD 26.12.2023	Hong Kong	900,560.26
55	2024/3/13	By 社	PMT UNDER INV 4534LM DD 29.09.2023	Hong Kong	938,070.00
56	2024/3/14	By 社	PMT UNDER INV 4534LM DD 29.09.2023	Hong Kong	918,807.00
57	2024/4/19	By 社	Payment Details PMT UNDER INV 4534LM DD 29.09.23	Hong Kong	974,322.00
58	2024/5/14	By 社	PMT UNDER INV 4534LM DD 29.09.23	Hong Kong	995,896.00
59	2024/5/30	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	510,215.00
60	2024/6/14	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD 26.12.23 /FULLPAY	Hong Kong	499,378.00
61	2024/6/18	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD 26.12.23 /FULLPAY	Hong Kong	515,696.00
62	2024/6/18	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD 26.12.23 /FULLPAY	Hong Kong	499,378.00
63	2024/6/26	By 社	PMT INDER INV. 4680LMDD 26.12.23 PLEASE PAY IN FULL	Hong Kong	504,819.00
64	2024/6/27	By 社	PMT INDER INV. 4680LMDD 26.12.23 PLEASE PAY IN FULL	Hong Kong	508,618.00
65	2024/6/27	By 社	PMT UNDER INV 4680LMDD 26.12.23 PLEASE PAY IN FULL	Hong Kong	503,000.00
66	2024/7/8	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD 26.12.23 /FULLPAY	Hong Kong	505,382.00
67	2024/8/28	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	800,000.00
68	2024/8/28	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	600,000.00
69	2024/9/3	By 社	PMT INDER INV. 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	600,000.00

No.	日付	送金主体	取引明細	送金国	金額 (ドル)
70	2024/9/10	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	601,145.00
71	2024/9/26	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LMDD. 26.12.2023 PLEASE PAY IN FULL	Hong Kong	636,519.00
72	2024/10/4	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LM DD 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	629,297.00
73	2024/10/7	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	786,326.00
74	2024/10/7	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	805,397.00
75	2024/10/10	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LM DD. 26.12.2023 /FULLPAY	Hong Kong	808,277.00
76	2024/10/23	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LMDD.26.12.20 23 PLEASE PAY IN FULL	Hong Kong	501,603.00
77	2024/10/23	By 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4680LMDD. 26.12.2023 PLEASE PAY IN FULL	Hong Kong	498,397.00
78	2024/10/29	Bx 社	/ROC/NONRESIDEN T PAYMNET FOR GOODS INV ■ 4680_2LM DD. 26.12.2023	Australia	489,523.00
79	2024/10/29	Bx 社	/ROC/NONRESIDEN T PAYMENT FOR GOODS INV ■ 4680LM DD. 26.12.2023	Australia	510,477.00
80	2024/11/1	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR GOODS INV ■ 4680LM	Australia	735,797.00
81	2024/11/1	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR GOODS INV ■ 4680LM	Australia	716,862.00
82	2024/11/5	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR GOODS INV ■ 4680LM DD. 26.12.2023	Australia	647,341.00
83	2024/11/12	Bx 社	/ROC/NONRESIDEN T PAYMENT FOR	Australia	578,739.00

No.	日付	送金主体	取引明細	送金国	金額 (ドル)
			GOODS INV ■■■ 4680LM		
84	2024/11/12	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR GOODS INV ■■■ 4680LM DD. 26.12.2023	Australia	454,300.00
85	2024/11/21	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR LICENSE IN V ■■■ 4680LM	Australia	508,214.00
86	2024/11/21	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR LICENSE INV ■■■ 4680LM	Australia	543,967.00
87	2024/11/21	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR LICENSE INV ■■■ 4680LM	Australia	568,982.00
88	2024/11/21	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR LICENSE INV ■■■ 4680LM	Australia	569,426.00
89	2024/11/21	Bx 社	NONRESIDENT PAYMENT FOR LICENSE IN V ■■■ 4680LM	Australia	578,345.00
90	2024/11/27	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER ■■■ _4845LM DD. 28/03/2024	Australia	288,000.00
91	2024/11/27	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER ■■■ _4845LM DD. 28/03/2024	Australia	542,638.00
92	2024/11/27	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER ■■■ _4845LM DD. 28/03/2024	Australia	545,451.00
93	2024/11/27	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER ■■■ _4845LM DD. 28/03/2024	Australia	569,264.00
94	2024/11/27	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER ■■■ _4845LM DD. 28/03/2024	Australia	588,122.00
95	2024/11/27	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER ■■■ _4845LM DD. 28/03/2024	Australia	754,525.00
96	2024/11/29	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER INV. ■■■ ■■■ 4844M DD.28.03.2024	Australia	595,919.00
97	2024/11/29	Bx 社	NONRESIDENT PMT UNDER INV. ■■■ ■■■ 4844M DD.28.03.2024	Australia	598,327.00
98	2024/11/29	Bx 社	NONRESIDENT PMT INDER INV. ■■■	Australia	749,754.00

No.	日付	送金主体	取引明細	送金国	金額（ドル）
			■ 4844M DD.28.03.2024		
99	2024/12/24	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4994LM DD. 12.11.2024	Hong Kong	1,618,000.00
100	2024/12/24	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 5012LM DD. 28.06.2024	Hong Kong	1,965,700.00
101	2024/12/24	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 5011LM DD. 28.06.2024	Hong Kong	802,184.00
102	2024/12/27	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 5012LM DD. 28.06.2024	Hong Kong	42,300
93	2024/12/27	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4995LM DD. 18.11.2024	Hong Kong	328,000
104	2024/12/27	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 5012LM DD. 28.06.2024	Hong Kong	492,000
105	2024/12/27	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 4994LM DD. 12.11.2024	Hong Kong	512,000
106	2024/12/27	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 5011LM DD. 28.06.2024	Hong Kong	769,840
107	2024/12/27	Bj 社	PMT INDER INV. ■ ■ 5011LM DD. 28.06.2024	Hong Kong	1,358,786
Total					64,574,586.50