

## 決 定 要 旨

被 審 人（住所） 東京都港区西新橋一丁目1番15号  
（名称） 日本風力開発株式会社

上記被審人に対する平成24年度（判）第41号金融商品取引法違反審判事件について、金融商品取引法（以下「法」という。）第185条の6の規定により審判長審判官後藤邦春、審判官梶浦義嗣、同琴岡佳美から提出された決定案に基づき、法第185条の7第1項の規定により、下記のとおり決定する。

### 記

#### 1 主文

被審人に対し、次のとおり課徴金を国庫に納付することを命ずる。

- (1) 納付すべき課徴金の額 金3億9969万円
- (2) 課徴金の納付期限 平成26年10月29日

#### 2 事実及び理由

別紙のとおり

平成26年8月28日

金融庁長官 細 溝 清 史

別 紙

(課徴金に係る法第178条第1項各号に掲げる事実(以下「違反事実」という。))

被審人は、東京都港区西新橋一丁目1番15号に本店を置き、その発行する株式が東京証券取引所マザーズ市場に上場されていた会社(平成26年8月1日、同証券取引所市場第二部に市場変更)であるが、関東財務局長に対し、

第1 下表のとおり、重要な事項につき虚偽の記載がある有価証券報告書(以下「本件報告書」という。)及び有価証券報告書の訂正報告書(以下、本件報告書と併せて「本件各継続開示書類」という。)を提出し、

番号	本件各継続開示書類		虚偽記載			
	提出日	書類	会計期間	財務計算に関する書類	内容(注)	事由
1	平成21年 6月24日	第10期事業年度 連結会計期間に係る 有価証券報告書 (本件報告書)	平成20年4月 1日～平成21 年3月31日の 連結会計期間	連結 損益計算書	連結経常損益が▲64百万円であるところを、2,201百万円と記載 連結当期純損益が▲1,434百万円であるところを831百万円と記載	・実態のない風力発電機販売幹旋取引に係る売上の計上
2	平成22年 7月28日	第10期事業年度 連結会計期間に係る 有価証券報告書の 訂正報告書	平成20年4月 1日～平成21 年3月31日の 連結会計期間	連結 損益計算書	連結経常損益が▲404百万円であるところを、1,861百万円と記載 連結当期純損益が▲1,635百万円であるところを630百万円と記載	・実態のない風力発電機販売幹旋取引に係る売上の計上

(注) 金額は百万円未満切捨てである。また、▲は損失であることを示す。

## 第2

- 1 平成21年9月7日、本件報告書を参照書類とする有価証券届出書を提出し、同有価証券届出書に基づく募集により、同月25日、新株予約権付社債を30億円で取得させ、
- 2 平成21年11月10日、本件報告書を参照書類とする有価証券届出書（一般募集）を提出し、同有価証券届出書に基づく募集により、同月25日、2万株の株式を47億2690万円で取得させ、
- 3 平成21年11月10日、本件報告書を参照書類とする有価証券届出書（その他の者に対する割当）を提出し、同有価証券届出書に基づく募集により、同年12月17日、3000株の株式を7億0903万5000円で取得させ、
- 4 平成22年1月15日、本件報告書を参照書類とする有価証券届出書を提出し、同有価証券届出書に基づく募集により、同月29日、1497個の新株予約権証券を3億7965万5667円（新株予約権の行使に際して払い込むべき金額を含む。）で取得させ、

もって、重要な事項につき虚偽の記載がある発行開示書類（以下、上記各有価証券届出書を総称して「本件各発行開示書類」という。）に基づく募集により有価証券を取得させ

たものである。

（違反事実認定の補足説明）

### 第1 事案の概要等

- 1 本件は、風力発電開発事業を営む被審人が、風力発電機メーカーであるA社及びB社との間で、被審人が手掛ける風力発電開発事業につき風力発電機販売斡旋契約（以下、A社との間の契約を「本件A社販売斡旋契約」、B社との間の契約を「本件B社販売斡旋契約」といい、これらの各契約を併せて「本件各販売斡旋契約」という。）を締結した上、同各契約に基づく販売斡旋手数料を売上計上した本件各継続開示書類を提出し、また、本件報告書を参照書類とする本件各発行開示書類に基づく募集により有価証券を取得させたところ、上記売上計上されたもののうち、5件の風力発電開発事業案件に係るものについて、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供及び対価の実態がなかったにもかかわらず

ず、販売斡旋手数料が計上された重要な事項につき虚偽の記載がある有価証券報告書を提出し、また、重要な事項につき虚偽の記載がある発行開示書類に基づく募集により有価証券を取得させたとして、審判手続が開始された事案である。

被審人は、上記役務提供及び対価の実態がなかったことについて争っているから、以下、この点について補足的に説明する（なお、違反事実のうち、その余の点については、被審人が争わず、そのとおり認められる。）。

## 2 前提事実（被審人が認めている事実については、証拠を掲記しない。）

### (1) 関係者等

#### ア 被審人

被審人は、平成11年7月26日、風力発電を含むエネルギー開発その他のエネルギー事業全般に係る施設の開発等を目的として設立された株式会社であり、設立以降、発電所の開発から運営までを一貫して手掛ける風力発電所の開発及び風力発電による売電事業を展開していた。

被審人の発行する株式は、平成15年3月以降、東京証券取引所マザーズ市場に上場されていた（なお、平成26年8月1日、同証券取引所市場第二部に市場変更された。）。

#### イ 風力発電機メーカー

##### (ア) A社

A社は、風力発電機の製造・販売を営む風力発電機メーカーである。

##### (イ) B社

B社は、同社電力システム社において発電事業を営んでおり、風力発電開発事業の一環として、C社と共同開発したC社製風力発電機の販売・保守管理業務を行っていた。

#### ウ 建設会社

##### (ア) D社

D社は、建設業を営む株式会社であり、平成18年頃以降、被審人の子会社から風力発電所建設工事を受注していた。

##### (イ) E社

E社は、船舶、プラントエンジニアリング、社会インフラ整備等について、建設工事を含む総合エンジニアリング事業を営む株式会社である。E社は、平成15年頃、被審人とともに設立した合弁会社が開発する風力発電所の建設工事を受注しており、その後も、被審人の子会社から風力発電所建設工事を受注していた。

(2) 被審人による風力発電開発事業計画（甲6、44、45、48）

被審人は、平成20年当時、北海道、和歌山県、青森県、千葉県及び新潟県など複数の地域において、風力発電所を建設する計画を進めていた（以下、これらの案件をそれぞれ「F案件」、「G案件」、「H案件」、「I案件」、「J案件」、「K案件」、「L案件」、「M案件」及び「N案件」という。）。

これらのうち、H案件、I案件、K案件、L案件及びN案件（以下「本件5案件」という。）が、本件で問題とされている案件である。

(3) 本件各販売斡旋契約に至る経緯

ア 被審人は、かねてより、ドイツの風力発電機メーカーであるO社等から風力発電機を購入し、販売する事業（以下「直接販売方式」という。）を営んでいた。

また、被審人は、風力発電による売電事業も行っていたところ、それらは、主に、完全子会社（以下「発電所子会社」という。）を設立し、風力発電事業の主体とするものであった（以下、発電所子会社が事業主体となる案件を「自社開発案件」という。）。自社開発案件においては、被審人は、自ら風力発電機を購入した上で、建設会社に販売し、建設会社は、発電所子会社から、いわゆるEPC方式で風力発電所に係る設備の設計、資機材の調達から建設工事までを一括して請け負い、被審人から購入した風力発電機を設置した風力発電所を建設するという方法が採用されていた。

イ ところが、被審人は、平成19年2月頃、監査契約を締結していた監査法人から、自社開発案件においては、直接販売方式による販売利益を連結会計上消去すべきであるなどとの指導を受けた。

そこで、被審人は、同年6月頃までに、直接販売方式に代え、風力発電

機メーカーとの間で風力発電機の販売斡旋契約を締結し、風力発電機メーカーから直接建設会社に風力発電機を販売させ、風力発電機メーカーから同契約に基づく販売斡旋手数料を受領するという商流（以下「代理店販売方式」という。）を構築した。

(4) 本件各販売斡旋契約等

ア 本件A社販売斡旋契約等（甲37）

(ア) 被審人は、A社との間で、代理店販売方式で取引を行うため、平成20年3月1日付け「販売斡旋に関する契約書」を取り交わし、受託者である被審人が委託者であるA社の製造する風力発電機の販売を斡旋すること等を内容とする風力発電機販売斡旋契約（以下「旧A社販売斡旋契約」という。）を締結した。

その後、販売斡旋の対象となる風力発電機の仕様が一部変更されたことなどを受け、被審人とA社は、平成21年3月10日付け「販売斡旋に関する契約書」を取り交わし、旧A社販売斡旋契約に代え、本件A社販売斡旋契約を締結した。上記契約書には、次のような記載があった（なお、同契約書第5条（取扱手数料）については、同日付け「販売斡旋契約の一部を修正する覚書」により修正されたため、以下では修正後の条項を記載している。）。

第1条（対象商品）

本契約の対象となる本製品は、別紙（略。ただし、別紙において、対象商品の機種、基本仕様、販売価格（3億0200万円）等に係る記載がある。）記載のものとする。

第2条（販売斡旋）

委託者は本製品の販売につき下記の業務（以下「本件業務」という。）を受託者に依頼し、受託者はこれを引き受けた。

なお、本件業務の委託は、受託者に対し専属的に行われるものではないことを受託者は了承し、委託者が自己または第三者を通じ客先へ本製品またはその一部を販売することを妨げるものではない。

記

- ① 日本国内の数箇所に限定した風力発電所建設案件（以下「対象案件」という。）及び対象案件毎に定めるそれぞれの数量に対する本製品の販売
- ② 対象案件の建設請負会社（以下単に「客先」という。）との必要な連絡取次と契約締結までの補助業務
- ③ その他前各号に付帯関連する業務で特に委託者の依頼したもの

### 第3条（本製品の数量）

受託者が本件業務を行うにあたり、対象となる本製品の数量を合計100基に限定し、受託者は、本契約に定める本製品の数量を履行するものとする。

### 第5条（取扱手数料）

- 1 委託者は、受託者が本件業務を履行した結果、客先との間で本製品の販売に関する、仮発注書、内示書等を含む契約が締結できた場合、速やかに受託者にその旨を報告するものとする。
- 2 前項の場合、委託者は次項に従い本製品の1基あたり2,800万円（消費税抜き）の取扱手数料を受託者に支払うものとする。但し、委託者と客先との本製品の販売価格が別紙（略）記載の販売価格と異なる場合には、委託者と客先との販売価格により取扱手数料が算定されるものとし、その算定方法は別途協議とする。
- 3 委託者は、前項の取扱手数料をその支払の対象となる本製品の販売価格の前金（消費税込み）が客先より委託者に支払われた月の翌月末までにその消費税相当額とともに現金で受託者に支払う。
- 4 本契約が期間満了又は契約解除により終了した場合で契約終了後に客先との間で本製品の販売契約が締結できたときは、委託者は、受託者の貢献度を認定し、その取扱手数料を支払う。この場合、受託者は、委託者の行う認定に対し何等異議を述べない。

### 第6条（費用の負担）

受託者が本件業務を行うために要する交通費、旅費、通信費等その他販売諸費用はすべて受託者の負担とする。但し、委託者の依頼に基

づき本件業務以外の特別の業務を受託者が行った場合、その必要経費は委託者が負担する。

#### 第7条（客先との契約不成立の場合）

- 1 委託者は、直接自己の名と計算において、客先との間で本製品の売買契約を締結し客先に対し本製品を販売するものとする。
- 2 受託者は、自己の販売斡旋その他の協力にもかかわらず、委託者が契約条件あるいは客先の信用状態等その他諸般の事情から当該客先に対する本製品の販売を拒否した場合においても、当該客先に対する販売活動に要した諸費用の償還、補償等の請求その他一切の異議を述べないものとする。

#### 第9条（報告義務）

受託者は、本件業務の履行の経過及び結果につき、その都度遅滞なく委託者に報告し、その承認を受けなければならない。

また、上記平成21年3月10日付け「販売斡旋に関する契約書」別紙には、風力発電機売買代金の支払条件（1基当たり、消費税別）について、発注時に「103,500,000円（1基あたり販売斡旋価格の25%に、1基あたり28,000,000円の受託者取扱手数料を加えた金額）」、出荷時に「211,400,000円」及び検収時に「15,100,000円」と記載されていた。

(イ) 被審人とA社は、上記契約書に加え、次のような条項を含む平成21年3月10日付け「覚書」を取り交わした。

#### 第1条（対象案件）

対象案件及び対象案件毎に定める本製品の数量は、下表の通りとする。

#### 第2条（履行期限の設定）

前条に定める各々の対象案件につき、本製品の販売に係るA社と元請（注・D社及びE社のことである。以下同じ。）との正式契約締結の期限、及びA社が定める元請によるA社への前金（消費税込み）の支払期限（以下、併せて「本件履行期限」という。）は、下表の通り

とする。

(表)

	風力発電所案件	数量 (基)	本件履行期限
1	北海道 (A)	20	平成22年2月28日
2	北海道 (B)	20	平成22年2月28日
3	青森県 (A)	21	平成22年2月28日
4	青森県 (B)	22	平成22年2月28日
5	青森県 (C)	10	平成22年2月28日
6	千葉県	7	平成22年2月28日
	合計	100	

### 第3条 (解除及び違約金の設定)

1 次の各号のいずれかに定める事由が発生した場合、A社は、元請がA社に提示した仮発注書、内示書等の全部または一部を直ちに解除することができるものとする。

① A社と元請との正式契約が締結できなかった場合

② 元請によるA社への前金の全額の支払いが履行されなかった場合

2 前項の場合、被審人は、A社または元請の帰責性を一切主張することなく、次の各号に定める金額の合計額を違約金としてA社に対して直ちに支払わなければならないものとする。

① A社が解除した本製品の数量1基につき、金5,000,000円

② 本件履行期限時点においてA社による手配が完了していた本製品に用いる部品および部材の実費金額

### イ 本件B社販売斡旋契約 (甲38)

(ア) 被審人は、B社との間で、代理店販売方式で取引を行うため、平成20年9月12日付け「販売斡旋・促進に関する包括契約書」を取り交わし、受託者である被審人が委託者であるB社の取り扱うC社製風力発電機の販売を斡旋すること等を内容とする本件B社販売斡旋契約を締結した。上記契約書には、次のような記載があった。

### 第1条 (対象商品)

(販売斡旋・促進の対象となる) 本製品は、別紙(略)記載のとおりとする。但し、両者協議の上、これを変更することができる。

## 第2条(販売斡旋・促進)

委託者は本製品の販売につき以下の業務(以下「本件業務」という。)を受託者に委託し、受託者はこれを引き受ける。なお、本件業務の委託は、受託者に対し専属的に行われるものではなく、委託者が自己又は第三者を通じ客先へ本製品の全部又は一部を販売することを妨げるものではない。

- ① 本製品の販売促進のために必要な情報調査・収集・評価(需要動向調査、事業性評価、土地・風況観測調査)及び本製品の客先への紹介
- ② 委託者と客先との間の必要な連絡の取次と契約締結までの補助業務
- ③ 本製品に関する委託者と客先との間の契約締結業務
- ④ その他前各号に付帯関連する業務で特に委託者の依頼したもの

## 第3条(本件業務の限定)

受託者が本件業務を行う地域は日本国内全域とする。但し、委託者が自己又は第三者を通じて本製品の全部又は一部を販売する場合を除く。

## 第5条(取扱手数料)

- 1 委託者は、受託者が本件業務を履行した結果、委託者と客先との間で本製品の販売に関する契約(仮発注又は内示を含む。)を締結したときは、速やかに受託者にその旨を書面にて報告したうえで、次項に従い本製品に関する取扱手数料として本製品1基当たり¥28,000,000を受託者に対し支払う。
- 2 委託者は、前項の取扱手数料をその支払の対象となる本製品の検収がすべて完了した月の翌月末までにその消費税相当額とともに現金で受託者に支払う。但し、委託者は客先から前受金を受領した場合は、取扱手数料総額に前受け金と販売斡旋価格の割合を乗じた金

額を受託者に前受金受領月の翌月末迄に支払う。

#### 第6条（費用の負担）

受託者が本件業務を行うために要する交通費、旅費、通信費、その他販売諸費用はすべて受託者の負担とする。

#### 第7条（客先との契約不成立の場合）

- 1 委託者は、直接自己の名と計算において、客先との間で本製品の販売契約を締結し客先に対し本製品を販売するものとする。
- 2 受託者は、自己の販売斡旋・促進その他の協力にもかかわらず、委託者が契約条件又は客先の信用状態等その他諸般の事情から当該客先に対する本製品の販売を拒否した場合においても、当該客先に対する販売活動に要した諸費用の償還、補償等、その他一切の請求を行わないものとする。

#### 第9条（報告義務）

受託者は、本件業務の履行の経過及び結果につき、その都度遅滞なく受託者に報告し、その承認を受けなければならない。

(イ) 被審人とB社は、平成21年3月16日付け「販売斡旋・促進に関する包括契約書に関する覚書」を取り交わし、本件B社販売斡旋契約に係る取扱手数料を、1基当たり2800万円から、10基を限度に1基当たり2500万円に減額する旨合意した。

(5) 内示書、作業準備依頼書の発行（甲39、40ないし44）

ア H案件、I案件、K案件及びL案件

(ア) D社は、H案件、I案件、K案件及びL案件（以下「本件A社4案件」という。）について、風力発電所建設工事の受注を予定していたところ、正式な受注に先立ち、平成21年3月23日付けで、A社に対し、D社の社員のP名義で、本件A社4案件それぞれについて内示書を発行した。なお、D社は、この際、J案件についても同様に内示書（以下、本件A社4案件に係る内示書と併せて「本件各内示書」という。）を発行した。

本件各内示書には、名称、納期、機種、数量及び支払条件に係る記載

があり、そのうち、支払条件については、平成22年2月28日に「予定価格の25%+28百万円」、納入時に「予定価格の70%」及び検収時に「予定価格の5%」と記載されていた。

(イ) A社は、平成21年3月26日付けで、被審人に対し、D社から本件各内示書を受領し、本件A社4案件に係る販売斡旋手数料を支払うことを記載した「販売斡旋に関する連絡書」と題する書面を発行した。

#### イ N案件

(ア) E社は、N案件について、発電所子会社から正式な受注を受けた後、平成21年3月26日付けで、B社に対し、作業準備依頼書（以下「本件作業準備依頼書」という。）を発行した。本件作業準備依頼書には、冒頭に、本書をもって作業を進めるよう依頼する旨の記載があり、また、所掌範囲、納期、契約金額及び支払条件に係る記載があった。そのうち、契約金額については、10基で合計30億円（消費税抜き）とされ、支払条件については、「客先の入金に従って支払われるものとするが、詳細は別途協議されるものとする。」ものとされていた。

(イ) B社は、平成21年3月26日付けで、被審人に対し、C社製風力発電機10基分に係る本件作業準備依頼書を受領した旨を記載した「販売斡旋に関する連絡書」と題する書面を発行した。

#### (6) 販売斡旋手数料の売上計上

被審人は、本件各継続開示書類において、本件5案件に係る風力発電機合計82基分につき、その販売斡旋手数料合計22億6600万円を売上計上した。

#### (7) 本件5案件の状況等

本件5案件に係る事実経過及び現況は、別表「本件5案件の状況」のとおりである（甲41ないし44、49、59ないし62、乙1ないし5の2、26の1ないし4、27の1ないし7、28の1ないし14、29の1ないし10、30ないし33、35、37、被審人代表者）。

## 第2 指定職員及び被審人の主張

### (指定職員の主張)

## 1 役務提供の実態がないことについて

本件5案件に関し、被審人が行ったと主張する販売斡旋の内容は、販売先の紹介・連絡取次、風況観測等の各種調査を含む各案件の実現に向けた準備行為及び当該各種調査の結果の情報提供であるところ、以下の各事情を総合すると、これらの被審人の行為には、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供の実態はなかった。

- (1) 本件各販売斡旋契約は、専ら販売斡旋手数料の売上計上を目的として締結されたものであり、取引実態は無視されていたこと

被審人は、監査契約を締結していた監査法人から、自社開発案件においては、直接販売方式による販売利益を連結会計上消去すべきであるとの指導を受けたところ、上記指導に従うと、株価下落等の種々の問題が発生することは明らかであった。そのため、被審人は、従前と同様に利益を計上でき、その利益が連結上も消去されないようなビジネスモデルとして、代理店販売方式を構築することとし、本件各販売斡旋契約を締結するに至ったものである。

また、本件5案件に係る販売斡旋手数料の売上計上は、風力発電機の売買契約や建設工事請負契約等が正式に締結される前の段階で行われたものであった。

以上の経緯に照らせば、本件各販売斡旋契約に係る売上計上は、風力発電機の売買契約の成立とは無関係に、専ら売上高をかさ上げする目的で行われたものであり、その取引実態は無視されていたものである。

- (2) 本件5案件に係る被審人の行為は、いずれも被審人自らのための行為にすぎないこと

本件各販売斡旋契約に係る販売斡旋の対象となった風力発電機は、いずれも被審人が進めた特定の自社開発案件に係るものであり、各発電所子会社に使用させることを前提として取引されていた。また、本件5案件に係る風力発電機は、風力発電所建設工事を請け負う建設会社が購入することとされていたものの、その機種や基数の決定権限は、風力発電所の事業主体が有していたところ、事業主体である発電所子会社と被審人は、経済的・実質的に同一であるから、風力発電機の購入に係る実質的な決定権限は被審人にあった

というべきである。そうすると、被審人が、本件5案件に係る風力発電機の販売先の紹介や販売先との連絡取次などの行為をしていたとしても、それは、被審人が、自らと経済的・実質的同一性を有する発電所子会社が使用する風力発電機を調達するために、自らの決定権限を行使したにすぎない。

また、本件5案件に関する被審人の行為のうち、風況観測等の各種準備行為は、被審人あるいは被審人と経済的・実質的同一性を有する発電所子会社が補助金を申請できる段階まで案件を成熟させるための行為であり、さらに、風力発電機メーカーに対する各種調査結果の情報提供は、発電所子会社が最終的に使用する風力発電機を調達するために必要な行為であった。そうすると、被審人がこれらの行為をしていたとしても、それは、被審人が被審人自身あるいは自らと経済的・実質的同一性を有する各発電所子会社のための行為にすぎない。

そして、被審人と各発電所子会社が経済的・実質的同一性を有することについては、各発電所子会社がいずれも被審人の売電事業の主体になるという特別な目的のために設立された完全子会社にすぎないこと、各発電所子会社には従業員がいないため、風力発電機メーカーや建設会社との打ち合わせ等は被審人の役職員が担当していたこと、被審人と各発電所子会社の本店所在地はいずれも同一であり、各発電所子会社の代表取締役は被審人の取締役が兼任していたこと、本件A社4案件については、販売斡旋手数料の売上計上時点において発電所子会社が設立すらされていなかったことから評価できる。

以上のとおりであるから、被審人が本件5案件に関し行った風力発電機の販売先の紹介や販売先との連絡取次、各種準備行為及び各種調査結果の情報提供などの行為は、被審人自らのための行為にすぎない。

- (3) 本件5案件に係る被審人の行為は、いずれも風力発電機メーカーのための行為ではないこと

本件各販売斡旋契約の対象となった風力発電機の機種や基数に係る実質的な決定権限は、被審人が有しており、直接の購入者である建設会社は、被審人が採用する風力発電機を調達するにすぎないため、風力発電機メーカーには、被審人から風力発電機の販売斡旋を受ける必要性がなかった。また、風

力発電開発事業の実現に向けた各種調査等の準備行為は、風力発電機メーカーの業務とは無関係であり、風力発電機メーカーがその準備行為や各種調査結果の情報提供に係る費用を負担する合理性は認められない。

そして、被審人は、A社に対し、本件A社販売斡旋契約に基づく報告書の提出すらしていない。また、被審人は、B社に対しては、報告書を提出しているものの、それは、役務提供の実態があったかのような外形を意図的に仮装するためのものにすぎない。

さらに、風力発電機メーカーは、本件各販売斡旋契約に関し、自らがリスクを負担することはないとの認識を有しており、そうであるからこそ、販売斡旋手数料の妥当性等について真摯な交渉をすることなく同各契約を締結したのであり、同各契約やその役務の内容に関心を持っていなかったことは明白である。

以上のとおり、被審人が、本件5案件に関し、風力発電機の販売先の紹介や販売先との連絡取次、各案件の実現に向けた準備行為及び各種調査結果の情報提供などを行っていたとしても、それは、風力発電機メーカーのためのものではなかった。

## 2 対価の実態がないことについて

以下の各事情に照らせば、本件5案件に関し、被審人が販売斡旋手数料名目で受領する金銭は、被審人と経済的・実質的に同一である発電所子会社から支出される資金が、建設会社及び風力発電機メーカーを介して被審人に移動されるものにすぎず、本件各販売斡旋契約に基づく対価の実態はなかった。

### (1) 販売斡旋手数料名目で受領する金銭が各代金に上乗せされていたこと

本件5案件に関し、被審人が販売斡旋手数料名目で受領する金銭は、風力発電機メーカーが建設会社から受け取る風力発電機売買代金及び建設会社が発電所子会社から受け取る工事代金に順次上乗せされていた。

### (2) 風力発電機メーカーは、販売斡旋手数料の資金負担リスクを負っていないかったこと

被審人と風力発電機メーカーは、風力発電機メーカーが建設会社から風力発電機売買代金の支払を受けた後に、販売斡旋手数料を支払えば足りるもの

と合意していた。したがって、風力発電機メーカーは、本件各販売斡旋契約に係る販売斡旋手数料の資金負担リスクを負っていなかった。

- (3) 建設会社は、風力発電機の売買代金に係る資金負担リスクを負っていなかったこと

被審人とD社は、D社が風力発電所建設工事を受注できなかった場合には、同社は損害賠償等の費用負担をしない旨の覚書を取り交わしていた。その上、D社は、発電所子会社から工事代金が支払われた後に、支払われた金銭の範囲内で風力発電機メーカーに対し、風力発電機の売買代金を支払うこととしていた。

また、E社は、B社に対し、発電所子会社から工事代金が支払われた後に、風力発電機の代金を支払う旨の作業準備依頼書を発行していた。

したがって、建設会社は、風力発電機の売買代金に係る資金負担リスクを負っていなかった。

- (4) 風力発電機メーカーや建設会社は販売斡旋手数料に関心を持っていなかったこと

風力発電機メーカーや建設会社は、販売斡旋手数料の金額根拠・内訳に関心を持っておらず、被審人の一方的な提示を受け入れた。

(被審人の主張)

1 役務提供の実態がないとは認められないことについて

- (1) 被審人は、本件5案件について、風況観測等の各種調査や各種手続等の準備行為をした上、風力発電機メーカーに対し、風力発電所建設工事を行う建設会社を紹介し、風力発電機の販売を斡旋するとともに、各案件の立地場所の風況データ、解析結果等の風力発電機の製造等に参考となる情報を提供しているものであり、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供には実態があった。

(2) 指定職員の主張に対する反論

ア 本件各販売斡旋契約は、専ら販売斡旋手数料の売上計上を目的として締結されたという点について

被審人が監査法人から受けた指導は、連結財務諸表における未実現利益の消去に係るものであり、個別財務諸表における販売利益の計上が問題視

されたものではない。したがって、監査法人から指導を受け代理店販売方式に至った経緯は、販売斡旋手数料の計上を否定する根拠たり得ない。

また、売上計上を目的として契約を締結することは当然であり、その目的が存することをもって、役務提供の実態を否定することはできない。

さらに、本件A社4案件については、補助金申請を行えばほぼ確実に採択される程度に成熟しており、また、N案件については、補助金交付決定がされるなど案件として成熟していた上、平成21年3月に風力発電所建設工事請負契約が成立していた。

加えて、直接販売方式と代理店販売方式とでは、被審人が行う業務に本質的差異はないから、被審人が直接販売方式で得ていた利益を代理店販売方式で販売斡旋手数料として得ることには合理性がある。

イ 本件5案件に係る被審人の行為は、いずれも被審人自らのための行為にすぎないという点について

(ア) 風力発電機メーカーへの販売先の紹介、連絡取次、各種準備行為及び各種調査結果の情報提供等の行為は、被審人自らのためのものではない。

この点、指定職員は、本件各販売斡旋契約の対象となった風力発電機は、自社開発案件に係るものであり、被審人と経済的・実質的同一性を有する発電所子会社を使用することを前提としていたから、当該風力発電機の調達に向けた行為は被審人自らのためのものである旨主張する。しかし、予定していた自社開発案件は、発電所子会社の資本構成が変わるなどして転売案件になることがある上、建設会社から他の第三者への転売が制限されているものではない。

そもそも、被審人と発電所子会社は経済的・実質的同一性を有しておらず、被審人が発電所子会社のためにした行為を自らのための行為と評価することはできない。被審人と発電所子会社に経済的・実質的同一性がないことについては、発電所子会社が事業主体となることを想定して設立されること、被審人以外の事業者が手掛ける案件においても子会社を事業主体とする方式が広く採用されていること、被審人と発電所子会社の法人格が別であること、発電所子会社が自ら事業活動、会計処理、

納税等を行うなど独立した経済的実体を有していることなどに照らし明らかである。

また、指定職員は、風力発電機の選定に係る実質的な決定権限は被審人であったとして、本件5案件に係る販売斡旋行為が被審人自らのためのものにすぎないと主張するが、風力発電機の選定に係る決定権限は建設会社が有していたものであり、仮に、被審人に決定権限があったとしても、そのことによって被審人の行為が自らのための行為にすぎないといえるものではない。

(イ) 仮に、風力発電機メーカーへの販売先の紹介、連絡取次、各種準備行為及び各種調査結果の情報提供等の行為が、被審人自らのためのものであるとしても、同時に風力発電機メーカーのための行為でもあれば、役務提供の実態は否定されない。

ウ 本件5案件に係る被審人の行為は、いずれも風力発電機メーカーのための行為ではないという点について

被審人は、本件5案件に関し、各種調査や手続等を代行するなどして準備を進め、補助金申請ができる段階まで案件として成熟させた上で、風力発電機メーカーに建設会社を紹介し、建設会社に風力発電機の販売を斡旋しており、風力発電機メーカーは、このような被審人の行為により、風力発電機の受注の機会を得るという明確な利益を受けている。特に、自社開発案件においては、EPC方式が採られているのであり、風力発電機の選定を含めた各案件の開発に係る事項は、風力発電機の売買の当事者である建設会社の理解を得ることが重要であるから、風力発電機メーカーが風力発電機の販売をする上で、建設会社への紹介・取次を受けることは必要かつ有益なものであった。また、被審人は、風力発電機メーカーに対し、立地場所の風況データ・解析結果等の情報提供もしているところ、風力発電機メーカーは、当該立地場所における自社風力発電機の発電効率や耐久性・安全性等を検討して風力発電機を製造し納入する必要があるため、そのためには、上記の情報を得ることは有益であった。そして、被審人による役務の内容、役務提供に要するコスト及び上記の風力発電機メーカーが得る

利益に照らせば、販売斡旋手数料の金額は合理的であった。

これに対し、指定職員は、風力発電機の購入に係る実質的な決定権限を被審人が有していることから、風力発電機メーカーには、被審人から販売斡旋を受ける必要性がなかった旨主張する。しかし、風力発電機の選定に係る決定権限は建設会社にあったことに加え、そもそも、風力発電機メーカーにとっては、紹介・斡旋により風力発電機の受注の機会を得ることこそが重要であって、上記の決定権限がいずれにあるかは重要ではないから、決定権限の所在いかんにより役務提供を受ける必要性は何ら変わらない。

また、指定職員は、風力発電機メーカーが真摯な交渉なく販売斡旋手数料の提案を一方的に受け入れており、役務の内容に関心を持っていなかった旨主張する。しかし、A社は、販売斡旋手数料の妥当性について検討し、役務提供の対価として合理性があるとの判断から、本件A社販売斡旋契約を締結したものであり、B社は、被審人に販売斡旋手数料の金額根拠について相談したり、当該手数料の減額交渉をしたりしているものであるから、風力発電機メーカーが販売斡旋手数料を一方的に受け入れたものではない。仮に、風力発電機メーカーが真摯な交渉をすることなく販売斡旋手数料を受け入れたとしても、そのことから役務の内容に関心を持っていなかったといえるものではない。

## 2 対価の実態がないとは認められないことについて

(1) 本件各販売斡旋契約においては、被審人が販売斡旋を行う対価として手数料を受け取る旨合意されており、その販売斡旋に実態がある以上、対価に実態がないとはいえない。

### (2) 指定職員の主張に対する反論

ア 販売斡旋手数料名目で受領する金銭が各代金に上乗せされていたという点について

企業が取引をする上で、原材料の調達価格、その他の原価相当額を盛り込んで工事代金等を決定することは極めて一般的に行われていることであり、販売斡旋手数料を見込んで工事代金及び風力発電機売買代金等が決定されているとしても、単なる上乗せと評価することはできない。

イ 風力発電機メーカーは、販売斡旋手数料の資金負担リスクを負っていないかったという点について

風力発電機メーカーは、建設会社との風力発電機売買契約を締結後、同契約が解除された場合、被審人に対し、支払済みの販売斡旋手数料の返還を求めることはできず、一定の資金負担リスクを負っていた。

ウ 建設会社は、風力発電機の売買代金に係る資金負担リスクを負っていないかったという点について

D社とA社との間では、風力発電機の売買代金の支払時期を工事代金の支払後とする取り決めはなく、E社とB社の間においても、工事代金が支払われない場合に風力発電機の売買代金の支払義務が免責される旨の合意はなく、建設会社が風力発電機の売買代金に係る資金負担リスクを負っていたことは明らかである。

また、指定職員は、被審人とD社との間で同社が風力発電所建設工事を受注できなかった場合には、同社は損害賠償等の費用負担をしない旨の覚書が交わされていたと主張するが、上記覚書は、被審人の執行役員が無断で締結したものであり、有効性に疑義がある上、被審人としては覚書を交わした認識はない。また、上記覚書は、D社が発電所子会社から建設工事を受注できなかった場合についてのみ定めるものであり、建設工事を受注できた場合において資金負担リスクを負っていたことを否定するものではない。

エ 風力発電機メーカーや建設会社は販売斡旋手数料に関心を持っていなかったという点について

風力発電機メーカーは、販売斡旋手数料の金額根拠・内訳に関心を持っていた。建設会社は、そもそも自らの関係しない販売斡旋手数料に関心を持つ立場になく、建設会社の関心の有無は対価の実態の有無とは関係しない。

### 第3 争点に対する判断

#### 1 認定事実

後掲各証拠によれば、次の事実が認められる。

- (1) 被審人による風力発電開発事業の概要（甲 1 1、1 6、1 8、2 1、5 0、乙 3 3、3 5）

自社開発案件の概要は、次のとおりである。

ア 準備行為

被審人は、まず、風力発電開発事業の計画を策定した上で、設置予定地の風況観測を行い、観測により集積した風況データ、解析結果に基づいて、事業の実現性や採算性を吟味し、事業計画を具体化する。

そして、被審人は、事業計画が具体化すると、関係行政機関との折衝や地域の自治会、住民に向けた説明会等を進めつつ、買電受入枠の購入先予定者となる電力会社に対し、系統連系の申込みを行い、連系の可否について通知を受ける。

イ 補助金の申請

国は、平成 9 年 6 月以降、風力発電機や電力貯蔵設備として利用されるナトリウム・硫黄蓄電池（以下「NAS 電池」という。）等の導入事業を営む事業者に対し、事業者からの交付申請を受け、一定の審査を行った上で補助金を交付していたところ、被審人も、自社開発案件に際しては、通常、補助金の交付申請を行い、その交付を受けていた。

すなわち、被審人は、例年、1 2 月から翌年の 3 月にかけて、交付される補助金額を試算し、採算が取れる見込みの事業計画を立て、その計画に必要な風力発電機の基数等を算出した。また、被審人は、複数の建設会社に対し、風力発電所建設工事を請け負う候補として、建設予定地の地図とともに、採用する風力発電機の基数、メーカー、機種等の記載を含む見積仕様書を送付した上で、仮見積書の作成を依頼していた。その上で、被審人は、4 月から 5 月頃、事業計画を進めてきた自社開発案件につき、事業の実施計画書とともに、設置する風力発電機の機種を検討した議事録等を添付して補助金の交付申請を行い、約二、三か月後にその交付決定を受けていた。

ウ 建設会社の決定

補助金交付決定がされると、被審人が指名した建設会社が参加する指名

競争入札により、風力発電所建設工事を請け負う建設会社が決定される。  
建設会社は、EPC方式により工事を請け負っていた。

#### エ 発電所子会社の設立

被審人は、許認可等に鑑み必要な時期に発電所子会社を設立し、発電所子会社を主体とする売電事業を行う。

#### オ 正式発注等

補助金の交付決定がされ、風力発電所建設工事を行う建設会社が入札により決定し、同工事の発注が行われると、同建設会社から風力発電機メーカーに対し、風力発電機の正式発注が行われる。そして、風力発電機が設置され、風力発電所が建設されると、発電所子会社において風力発電による売電事業が開始される。

被審人が事業計画を策定してから風力発電機が納入されるまでには、数年間という時間を要することとなる。

### (2) 被審人のビジネスモデルの変遷

#### ア 直接販売方式による取引状況（甲4、5、51）

被審人は、平成11年7月に設立後、直接販売方式により風力発電機を販売していたところ、平成13年3月期及び平成14年3月期においては、販売した風力発電機合計14基のうち自社開発案件に用いられたものは1基にすぎなかった。

しかし、平成15年3月の被審人株式の上場後、自社開発案件が増加し、被審人が販売した風力発電機は、平成17年3月期には全31基のうち29基、平成18年3月期には39基全て、平成19年3月期には全35基のうち34基、平成20年3月期には36基全てが自社開発案件に用いられた。

#### イ 代理店販売方式の採用（甲1、4、6、35、36、乙34、参考人Q、被審人代表者）

被審人は、平成18年8月頃、風力発電機とともにNAS電池を風力発電所に併設する計画を立てていたところ、監査法人から、NAS電池の販売がほぼ自社開発案件向けになっている現状においては、直接販売方式に

よると、連結会計上未実現利益の消去をしなければならない可能性がある旨指摘を受けた。そこで、被審人は、連結会計上の利益の消去を回避するため、自らNAS電池を販売するのではなく、メーカーと代理店契約を締結し、代理店手数料を受け取るという方法を考案した。

その後、被審人は、平成19年2月頃、監査法人から、風力発電機についても、直接販売方式による販売利益を連結会計上消去すべきであるとの指導を受け、その売上計上が認められないおそれが生じることとなった。被審人代表者は、仮に、連結会計上、上記販売利益が消去されることとなれば、被審人の発行する株式価値が低下するのみならず、決算書類の粉飾を意味するものとして株式市場や借入金融機関における信頼は失墜し、資金調達の危機に直面することで、被審人が破綻に至ることは明らかであるとの見通しを立てていた。そのため、被審人は、上記連結会計上の利益の消去を免れようとして、直接販売方式に代わる取引形態を検討し、監査法人にも確認を行った結果、風力発電機についても、NAS電池と同様に代理店販売方式によれば、その売上を計上することができるとの結論に至った。

そこで、被審人は、従来から取引のあったドイツ製発電機の販売メーカーであるO社に対し、代理店販売方式を採り、1基当たり2800万円を手数料として被審人に支払うよう働きかけた。この1基当たり2800万円という金額は、直接販売方式により計上していた利益相当額と同額であった。

しかし、被審人は、O社から、手数料が高額であること、発電所子会社に納入されることが前提となっているのであれば手数料自体が税務上適切な対価と認められないことなどにつき指摘を受け、被審人とO社は、最終的には契約を締結するに至らなかった。

- (3) 本件A社4案件に係るA社との交渉状況（甲4、6ないし11、37、45、乙39、40、参考人R）

ア 旧A社販売斡旋契約に至るまでの交渉経緯

被審人は、平成20年3月期において、自社開発案件に用いる風力発電

機の販売メーカーとの間で販売斡旋契約を締結する方式を採ることとし、また、上記O社の対応等に不満を感じていたため、同社の風力発電機の採用をやめ、A社製の風力発電機を採用する方針を固めていた。そこで、被審人は、自社開発案件のために合計100基超の風力発電機を確保するため、遅くとも平成19年11月頃から、A社の社員Rや、その部下である社員Sらとの間で、販売斡旋契約に係る契約書案を作成するなどして同契約の締結に向けた交渉をしていた。

被審人とA社は、この交渉において、販売斡旋手数料の発生条件を客先との間で風力発電機に関する契約書類が締結できたときとしていたところ、被審人がこの頃開発に取り組んでいたF案件に関し、風力発電機の正式発注が平成20年3月末までには行われまいという状況になった。そこで、被審人は、平成20年3月期にF案件に係る販売斡旋手数料を売上計上できるようにするため、A社と交渉を行い、同年4月中旬頃、A社との間で、販売斡旋手数料の発生条件について、上記契約書類に仮発注書、内示書等を含むこととし、また、作成日付を同年3月1日付けに遡らせ、旧A社販売斡旋契約に係る契約書を取り交わした（なお、F案件の風力発電機10基分に係る販売斡旋手数料は、平成20年3月期に売上計上された。）。

#### イ 本件A社販売斡旋契約に至るまでの交渉経緯

その後、被審人とA社は、風力発電機の機種や金額等の変更に伴い、新たに平成21年3月10日付け「販売斡旋に関する契約書」を取り交わして本件A社販売斡旋契約を締結した。

本件A社販売斡旋契約締結時においては、対象となる具体的な案件（本件A社4案件、J案件及びM案件の6案件）が念頭に置かれており、A社は、本件A社販売斡旋契約を締結する前の段階において、上記各案件に係る風況データ等の提供を受け、各案件に実現性があるという判断のもと、被審人との間で本件A社販売斡旋契約を締結した。

上記締結に際して、A社は、被審人に対し、本件A社販売斡旋契約に係る契約書に対象案件を明記するよう求めたが、対象案件が明確になることにより販売斡旋手数料を売上計上できなくなることを危惧した被審人の意

向により、上記契約書には、具体的な案件名は明記されなかった。

ウ 販売斡旋手数料等の決定に至る経緯

被審人とA社は、本件A社販売斡旋契約に係る販売斡旋手数料について、被審人からの提示により、風力発電機1基当たり2800万円と定めたが、A社には、その金額根拠は不明であった。また、被審人とA社は、風力発電機1基当たりの売買代金について、A社が得るべき実質的な売買代金（3億0200万円）と上記販売斡旋手数料を考慮し、3億3000万円と合意した。

A社は、建設会社から風力発電機の売買代金の前金が入金された後に、販売斡旋手数料の支払義務が発生するとの認識を有していた。

- (4) 本件A社4案件に係る内示書の発行に至る交渉経緯（甲15ないし17、19、20、39、56、乙36、参考人U）

ア 内示書発行の要請に至る経緯

被審人社員のTは、平成21年2月中旬頃、D社社員のUに対し、当時品薄状態であったA社製風力発電機の工場生産工程を予約し、本件A社4案件に係る風力発電機計72基分の工程を予約するため、A社宛てに内示書を提出してほしい旨要請した（後にJ案件21基分が追加された。）。Uは、D社が上記申出を受けた場合、今後の風力発電所建設工事の発注に際し、同業他社に対して優位となり、指名業者として入札に参加できる可能性が高まると判断し、上司の許可を得て、上記申出を受けることとした。なお、D社は、これまで、被審人やその他の風力発電開発事業者から、内示書の発行に係る要請を受けたことや、内示書を発行したことはなかった。

イ 内示書の記載内容に係る交渉状況

- (ア) D社は、従来、被審人から風力発電機を購入していたところ、本件A社4案件とJ案件の5案件については、その調達方法が代理店販売方式に変更されることとなったものであるが、Uは、被審人からその理由について説明を受けることはなかった。Uは、正式な発注前に内示書を出すことについて、抵抗を感じていたものの、それが風力発電開発業界の慣習であると理解し、また、少しでも多くの建設工事を受注したいと考

え、Tの要請を受け、内示書を発行することとした。ただし、上記要請を受けた時点においては、D社が上記5案件の建設工事を受注できるか不確実な状況であったことから、Uは、内示書は風力発電機の発注ではなく生産工程枠の予約にすぎないこと、内示書の記載内容は工事を受注できなかった場合等には無効になることなどについて明記した内示書の文案を作成した。

しかし、Tが上記記載を受け入れなかったため、Uは、平成21年3月23日付けで、A社に対し、社内決裁の必要がない文書として、D社社員のP名義で上記記載のない本件各内示書を発行することとした。その際、Uは、後々のトラブルを避けるため、Tに要請し、本件各内示書と同日付けで、次の記載を含む覚書を取り交わし、Tの上司である被審人役員のVとUが、それぞれ同覚書に署名押印した。

(風力発電機器発注内示)

- 1 被審人は平成21年3月19日にA社宛に風力発電機器内示書の発行をD社に依頼した。
- 2 被審人はD社が次に示す条件を基に風車内示書を発行することを了解する。
  - ① 風車本契約締結時には内示書が失効すること。
  - ② 風車内示書は風力発電機器製作のために工場生産工程を確保するためのものであること。
  - ③ 風車の正式な発注は、スペックが決定する平成22年2月頃を予定していること。
  - ④ 風車本契約の前に被審人とD社の契約が破棄となった場合には、風車内示書は失効すること。
  - ⑤ 被審人は風力発電機器製作の正式発注前に事業が中止となった場合、またはD社が工事を受注できなかった場合は、A社との調整のすべてを被審人が行い、D社に損害賠償等の費用負担をかけないこと。

(イ) 本件各内示書に記載されている2800万円(第1の2(5)ア参照)の

性質は、Uには不明であったが、それについて被審人に説明を求めなかった。そもそも、D社は、風力発電所建設工事の工事代金を算出する際には、上記の2800万円を含む風力発電機の売買代金を風力発電機の調達コストとして計上するのであり、また、原則としてその工事代金を受領した後に、その中から売買代金を支払うものと理解していた。

#### ウ 風力発電機の選定に至る経緯等

D社は、風力発電所建設工事に係る入札に際しては、事業主体から指定された風力発電機を採用することを前提とした見積書を作成していた。また、D社は、被審人の自社開発案件においても、原則として被審人から指定された風力発電機を採用するものの、工事施工上の問題が生じるような場合においては、追加費用等も含めて被審人に助言・交渉を行っていた。

- (5) N案件に係るB社との交渉状況（甲12ないし14、21、38、48、56、被審人代表者）

#### ア G案件に係る販売斡旋契約の締結に至る経緯

被審人のTは、平成20年5月又は同年6月頃、B社電力システム社社員のWに対し、被審人の自社開発案件であるG案件に関し、B社が販売しているC社製風力発電機を採用したいとの話を持ちかけた。B社は、G案件が補助金交付決定を受けた確実性の高い案件であると判断したことから、これを承諾することとし、Wは、Tに対し、その意向を伝えたところ、Tは、被審人が風力発電開発事業に関し、代理店販売方式を採っており、販売斡旋手数料として風力発電機1基当たり2800万円を受領したい旨説明した。その際、Tは、Wに対し、上記販売斡旋手数料の金額の根拠やその内訳について、何の説明もしなかったが、Wは、G案件において上記風力発電機を採用してもらうためには、代理店販売方式という条件を受け入れることが前提となる旨確認したことから、Tにそれ以上の説明は求めなかった。

そして、被審人とB社は、平成20年9月12日付け「販売斡旋・促進に関する契約書」を取り交わし、G案件に係る風力発電機販売斡旋契約（以下「G販売斡旋契約」という。）を締結した。その際、被審人とB社

は、風力発電機1基当たりの売買代金をB社が提案した3億4300万円に販売斡旋手数料2800万円を上乗せした3億7100万円とし、また、販売先をE社とすること、G案件向けのものであることを合意した。Wは、販売斡旋契約に係る役務の内容を把握していなかったため、契約書の原案は被審人が作成した。

イ 本件B社販売斡旋契約に係る交渉経緯

(ア) G販売斡旋契約は、対象案件が限定されており、子会社への販売が前提となっているとの指摘を受けることが危惧されたため、Tは、Wに対し、同契約と同日付けで、対象地域を限定しない販売斡旋契約を締結したい旨要請したところ、被審人とB社は、作成日付を遡らせて同日付けで、本件B社販売斡旋契約を締結した。

(イ) その後、Tは、Wに対し、被審人がかねて進めていたN案件において、C社製風力発電機を採用する意向を示した。これは、同案件の風力発電所建設工事の請負元の候補として有力であったE社が、被審人に対し、同案件において採用する風力発電機を、当初予定されていたA社製のものからC社製のものに変更するよう要請したためであった。

B社は、当初、被審人に対し、N案件に関し、風力発電機の売買代金を1基当たり3億円とすることを提案していたが、同金額から販売斡旋手数料を支払うと、実質的には1基当たり2億7200万円まで値下げすることとなるため、更に被審人との間で交渉を行った。その結果、被審人とB社は、販売斡旋手数料を、10基を限度に1基当たり2800万円から2500万円に減額し、風力発電機の売買代金を実質的に1基当たり2億7500万円とすることを合意した。

(ウ) B社は、この販売斡旋手数料の支払条件について、本件B社販売斡旋契約に係る契約書第5条第2項に基づき、建設会社から風力発電機の売買代金が入金された場合に限り、入金された割合に応じて支払義務が発生するものと理解していた。

ウ 役務の内容に係る検討状況

(ア) 本件B社販売斡旋契約の内容に関し、B社内で、その役務の内容及び

対価の妥当性等が問題視されたため、Wは、自社内部に説明するために、Tに対し、役務の内容等について問合せを行った。Wは、被審人に自社の風力発電機を販売するためには、1基当たりの販売斡旋手数料を決める販売斡旋契約の締結が条件になっていると認識していたことから、販売斡旋契約に基づきいかなる役務提供を受けることができるかという観点ではなく、販売斡旋手数料が社内及び対外的に説明可能かという観点から検討を行っていた。

そのような中で、Tから、販売斡旋手数料2800万円の内訳に係る見積書の項目案が提示された。これに対し、B社は、上記各項目につき詳しい検討をすることなく、上記各項目のうち、風況調査結果等については、これをB社の販売する風力発電機の仕様に当てはめ、サービスサポートをする際に利用するなど、利用方法がないわけではないと判断したことから、これを受け入れることとした。

(イ) その後、被審人とB社は、上記見積書の項目案や各項目の内訳金額について様々な案を検討した上、被審人がB社に対し、平成21年3月23日付け「御見積書」を発行した。同書面において、「地形・現地踏査調査費用」、「ボーリング地質調査費用」、「風車配置レイアウト調査費用」、「電力系統調査・協議費用」、「地元説明会・地方自治体協議費用」、「騒音調査・低周波音調査費用」、「電波障害調査費用」、「動植物分布調査費用」、「景観調査費用」、「風況調査費用」及び「EPCへの紹介・取次ぎ費用」との各項目及びこれらに係る内訳金額が示されたが、これは、専らB社内における説明を可能とするために発行されたものであり、各内訳金額に根拠はなく、被審人としても、販売斡旋手数料の総額が変わらなければ、その内訳金額にこだわりはなかった。

(ウ) そして、B社は、被審人から、N案件に関し、上記各項目の調査に係る「販売斡旋・促進に関する報告書」と題する書面を受領した。

(6) N案件に係る作業準備依頼書の発行に至る交渉経緯（甲21ないし24、40、参考人X）

## ア G案件について

被審人は、平成20年9月頃、G案件に関し、B社の販売するC社製風力発電機を採用するとともに、風力発電所建設工事をE社に発注する方針を固めていたものの、いまだ正式な発注には至っていなかったところ、B社のWは、E社社員のYに対し、G案件に関し、採用予定の風力発電機に係る着手依頼書等の書類を発行してもらえよう要請した。Yは、E社の正式な受注が決定しておらず、被審人がC社製風力発電機を採用する意思が明確になっていない段階において、E社が独断で対応することはできないと考え、Wに対し、被審人に相談した上で対応する旨回答した。その後、E社社員のXと被審人のV及びTは、同月22日、打ち合わせを行い、G案件に関し、被審人社内で調整済みでありE社への発注で必ず実行すること、風力発電機の生産工程を確保する必要があること、E社が受注できない場合には被審人が風力発電機を引き受けること等を確認し、それを受けて、E社は、同月25日付けで、B社に対し、G案件の風力発電機に係る作業準備依頼書を発行した（後に採用基数が変更されたことに伴い、平成21年3月13日付け作業準備変更依頼書が発行された。）。

## イ N案件について

### (ア) A社に対する作業準備依頼書の発行

被審人は、平成20年9月、N案件の事業計画を具体化させており、風力発電所建設工事の有力請負候補であるE社との間で交渉を重ねていた。そのような中、Vは、Xに対し、N案件については、A社製風力発電機を採用する方針である旨伝え、その後、同月25日、被審人、A社、E社の三者間で打ち合わせが行われた。打ち合わせの際に、E社は、被審人から、現時点で風力発電機を確保するため、A社に対して書面を提出するよう要請された。

しかし、E社は、談合事件で処分を受けたばかりであり、工事を正式に受注する前に内示書を発行することは社内で禁止されていた。そのため、Xは、Vに対し、工事発注前に内示書は提出できないことを伝え、また、Tから、作業準備依頼書では被審人の売上計上の根拠とならない

ため、内示書という言葉を使用できないか質問を受けた際にも、内示書として取り扱われる書面は提出しない旨申し入れた。その上で、E社は、A社に対し、内示書として取り扱われないことを確認の上、同月29日付けで作業準備依頼書を発行し、その後、被審人から、風力発電機の基数を変更するよう依頼されたため、同年10月15日、同作業準備依頼書を差し替えた。

(イ) B社に対する本件作業準備依頼書の発行

その後、被審人は、平成21年2月頃、E社の要請を受け、N案件で採用する風力発電機をC社製のものに変更するとの決定をした。上記変更に伴い、E社は、Vからの要請を受け、同年3月3日付けで、A社に対し、作業の準備中止の依頼に係る書面を発行した。なお、被審人は、平成21年度第2四半期報告書において、N案件に係る販売斡旋手数料を売上計上していたが、上記中止の依頼を受け、これを取り消した。

その後、E社は、N風力開発株式会社から、平成21年2月26日付け「工事注文書」を受領し、それを受け、同年3月26日付けで、本件作業準備依頼書を発行した。

ウ 風力発電機の選定、販売斡旋契約に係るE社の認識等について

(ア) E社は、従来、被審人の自社開発案件に関し、被審人から風力発電機を購入していたところ、G案件においては、被審人の要請を受け、風力発電機の調達方法を変更した。Xは、上記要請の理由について、被審人から特段説明を受けなかったが、被審人ではなくB社が直接の売主となるほうが、与信管理上好都合であると考え、特に質問をすることなく上記要請を承諾した。

そして、E社は、いずれの案件においても、発電所子会社からの入金を受けた後に、風力発電機メーカーに対し、風力発電機の売買代金を支払っていた。

(イ) また、E社は、自らが購入する風力発電機について、風力発電開発事業者である被審人の意向と異なるものを購入することはできないとの認識を有していた。

(7) 他社開発案件等（甲56、参考人R、同Q、被審人代表者）

ア 他社開発案件の状況

A社は、平成21年頃、第三セクターであり、被審人も出資していたZ案件において、D社に対し、風力発電機2基を販売した。被審人は、A社に対し、上記販売に関連して、販売斡旋手数料の支払を求めたところ、A社のRは、同年10月2日頃、①本件A社販売斡旋契約が対象案件を限定していること、②被審人の自社開発案件以外で2800万円という高額な販売斡旋手数料を支払うことは不可能であると思われ、そのような案件が発生した場合は、代行店又は被審人に販売する（通常の商社行為）中で、A社の利益から支払うことのできる口銭で合意できるかどうか、それが顧客にとって利益になるかを判断することとなり、当然のことながら、販売斡旋を行っている履歴、交渉の経緯等が全て明文化され、どこから見ても問題のないものでなければならないこと、③第三セクターについては、不正が行われていないか、議会、議員の目が厳しく、マスコミの目を含めて耐えられる必要があるため、被審人は口銭を受け取らないほうがよいというのがA社の経営陣、法務、弁護士の意見であること、どのような理由で販売斡旋手数料を支払うかは頭が痛く、風のデータでは無理であることなどを指摘し、A社の利益の中から販売斡旋手数料を支払うことはできない旨回答した。

その他、他社の開発案件において、被審人が風力発電機メーカーから販売斡旋手数料を受け取ることはなかった。

イ 他社の状況

被審人以外の風力発電開発事業を営む会社が、A社との間で販売斡旋契約を締結し、販売斡旋手数料を受け取った例は見当たらない。

(8) 各発電所子会社の状況（甲59ないし62、乙3、5の1及び2、10ないし12の2、21ないし25、26の5ないし8、27の8ないし11、29の4・8・10ないし14、31ないし33、35）

各発電所子会社は、自社開発案件における風力発電所の事業主体として設立された被審人の完全子会社であり、本店所在地は、いずれも被審人の本店

所在地と同一である。各発電所子会社には、従業員は存せず、その代表取締役は、いずれも被審人の役員が兼任していた。

各発電所子会社は、自社開発案件に係る風力発電所の事業主体として、許可の申請や各種法律行為を行い、また、決算書作成等の会計処理や納税申告等も自らにおいて行っていたが、各発電所子会社の風力発電所開発に係る風況調査、系統関係の調査、環境影響調査、建設会社の選定に関する業務、案件の建設のために必要となる関係当事者間の折衝等の業務は、被審人に委託されていた。

## 2 争点（本件各販売斡旋契約に基づく役務提供及び対価の実態がなかったと認められるか）について

### (1) はじめに

被審人は、本件各販売斡旋契約は、被審人が風力発電機メーカーであるA社及びB社に対し、風力発電機の販売先を紹介し、販売先との取次等を行うこと、風力発電開発事業案件の実現に向けた風況観測等の各種調査を含む各種準備行為をすること及び各種調査結果に係る情報提供を行うことを役務の内容とし、風力発電機メーカーが被審人に対し、役務提供の対価として風力発電機1基当たり2800万円又は2500万円の販売斡旋手数料を支払うことが合意されたものと主張する。

そこで、以下、この主張を踏まえ、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供及び対価に実態があったか否かについて検討する。

### (2) 役務提供の実態がなかったと認められるか否かについて

#### ア 本件各販売斡旋契約及びその後の売上計上に至った経緯

(ア) 被審人は、自社開発案件に関し、従来、直接販売方式を採用し、風力発電機の売買代金を売上計上していたところ、平成19年2月頃、監査契約を締結していた監査法人から、その販売利益を連結会計上は消去すべきであるとの指導を受けた（第1の2(3)、第3の1(2)）。被審人代表者は、仮に、連結会計上、上記販売利益が消去されることとなれば、株式価値の低下、株式市場や借入金融機関における信頼の失墜を招き、被審人が資金調達の危機に直面することで破綻に至るおそれもあるとの想

定をしていたものであるから（第3の1(2)）、被審人には、上記種々の問題を回避するため、直接販売方式による取引で計上していた利益に相当する利益を同方式によらない方法により計上する必要があったことが認められる。

(イ) また、被審人は、連結会計上の利益の消去を免れる方法を検討した結果、代理店販売方式を採用し、販売斡旋手数料として金銭を受領する形態を採れば、売上を計上することができ、連結会計上の消去も免れるものと考えたため、O社を始めとした風力発電機メーカー各社に対し、直接販売方式により計上していた利益相当額（1基当たり2800万円）を販売斡旋手数料とする販売斡旋契約を締結するよう働きかけた。しかるに、被審人は、税務上の問題等から上記働きかけに応じなかったO社の風力発電機はその後採用しなかったのであり（第3の1(2)）、被審人が、専ら自らの会計上の便宜のために各社に協力を求めていた事実が認められる。

(ウ) さらに、本件A社販売斡旋契約の締結に先立ち締結された旧A社販売斡旋契約は、被審人が平成20年3月期にF案件の販売斡旋手数料を売上計上できるように、既に同期末を経過していたにもかかわらず、あえて作成日付を遡らせてまで契約書を取り交わし、かつ、販売斡旋手数料の発生条件を契約の締結に至らない内示書等の発行時にまで緩和したのであり（第3の1(3)）、まさに売上計上のために締結された契約といえる。

また、本件A社販売斡旋契約についても、A社が契約書に対象案件を明記するよう求めていたにもかかわらず、販売斡旋手数料が売上計上できなくなることを危惧した被審人の意向により、具体的な案件名が明記されなかったものである（第3の1(3)）。本件B社販売斡旋契約についても、G販売斡旋契約のみでは子会社への販売が前提となっているとの指摘を受けることにより、販売斡旋手数料を売上計上できないおそれがあるとの考えのもと、締結されるに至ったのであって（第3の1(5)）、これらの契約が、まさに売上計上をするために締結されたことは明白で

ある。

(エ) そして、販売斡旋手数料の発生条件は、本件各販売斡旋契約のいずれについても、旧A社販売斡旋契約と同様、風力発電機売買契約に係る契約の締結に至る前の内示書等の発行時で足りるものとされていたところ、被審人は、本件5案件に関し、いずれも風力発電機売買契約の正式な締結前であり、販売斡旋手数料の入金すらされていない平成21年3月期の段階において、その販売斡旋手数料を売上計上したものである(第1の2(4)、(7)別表)。このように、いまだ風力発電機の販売の実現が確定していない段階において、販売斡旋手数料の支払義務が生じる内容の本件各販売斡旋契約を締結し、また、その段階において売上計上がされていることからしても、同各契約が、専ら売上計上のみを目的としたものであったといえる。

(オ) その上、被審人は、本件A社4案件について、風力発電機の直接の購入者である建設会社が正式に決定していない段階であるにもかかわらず、請負候補となっていたD社に対し、内示書を発行するよう依頼したところ、D社から、あくまで生産工程枠の予約にすぎないことを前提に、社内決裁の必要がない文書として、グループ長名義により、本件各内示書が発行されたものであるが、被審人はその本件各内示書を根拠に、販売斡旋手数料を売上計上しているのである(第3の1(4))。しかも、本件各内示書の発行に際し、D社は、内示書が正式発注に係るものではなく生産工程枠の予約にすぎない旨明記したいとの要請をしていたにもかかわらず、被審人はその要請を受け入れなかったのであるが(第3の1(4))、その理由は、販売斡旋手数料の売上計上が問題視されることを避ける点にあったことにほかならないといえる。

また、被審人は、G案件及びN案件についても、E社に対し、工事の正式発注前の段階から内示書等の発行を依頼し、その発行に抵抗を示されたものの、最終的には作業準備依頼書と題する書面を発行してもらい、特に、N案件においては、内示書として取り扱わないことを約した上で上記書面を発行してもらったにもかかわらず、上記書面を根拠に販売斡

旋手数料を売上計上したものである（ただし、N案件については、上記書面の発行後に風力発電機メーカーが変更されたことを受け、売上計上を取り消した。第1の2(7)別表、第3の1(6)）。

これらの事実にも関わらず、被審人が、風力発電機メーカーの便宜のためではなく、専ら自らの売上計上を意図し、内示書等の発行を依頼するなどしていたことが明白である。

(カ) 以上、本件各販売斡旋契約が締結され、その後の売上計上に至る経緯に鑑みると、被審人は、本件各販売斡旋契約の契約内容自体を実現する必要性があったものではなく、専ら、被審人が直接販売方式により計上していた利益相当額を、連結会計上も消去されない方法により計上することを目的として同各契約を成立させたことが認められる。

#### イ 被審人の業務内容との関係

##### (ア) 被審人の業務内容について

a 被審人は、自社開発案件においては、各案件の事業主体となる発電所子会社を設立し、同社に風力発電機を使用させ、売電事業を行わせることとしていたところ、まずは、その準備行為として、自ら設置予定地の風況観測を行い、観測により集積した風況データ、解析結果に基づいて、事業の実現性や採算性を吟味し、周辺住民との調整を図りつつ、事業計画を具体化していた。そして、被審人は、事業計画が具体化した後、風力発電所建設工事の請負候補となる複数の建設会社に対し、建設予定地の地図とともに、採用する風力発電機の基数、メーカー、機種等に係る記載を含む見積仕様書を送付して仮見積書の作成を依頼し、その上で補助金の交付申請を行っていた。また、上記交付申請に際し、被審人は、事業の実施計画書とともに、設置する風力発電機の機種を検討した議事録を併せて提出していた。すなわち、被審人は、事業計画が具体化した後、自らの事業の一環として、風力発電機メーカーや建設会社に働きかけ、風力発電機の選定や工事の請負候補等について検討を行う必要があったものである（第1の2(3)、第3の1(1)）。

上記各事情に照らせば、本件各販売斡旋契約に係る役務の内容として被審人が主張する各種調査等の準備行為、発電所子会社に使用させる風力発電機の調達に向けた販売取次及び関係各社への情報提供等の各行為は、自社開発案件における売電事業を実現する上で、被審人にとって行うことが必要不可欠な、被審人の事業内容そのものであったというべきである。そうすると、被審人は、仮に本件各販売斡旋契約を締結しなかったとしても、自社開発案件である本件5案件に関し、自社の事業として、各種準備行為や風力発電機の調達に向けた各種作業を行ったことは明らかである。

- b また、自社開発案件の事業主体は、各発電所子会社であったが、各発電所子会社は、各種準備行為の段階においてはもちろん、事業計画が具体化した後の、風力発電機メーカーや建設会社に働きかけを行ったり、補助金の申請を行ったりする必要が生じた段階においても、いまだ設立されていないことも多くあったものである。そうすると、各発電所子会社の設立以前の段階においては、当然、被審人が、自社の事業として上記一連の行為に取り組むことが予定されており、実際に取り組んでいたものと認められる（第3の1(1)、第1の2(7)別表）。

さらに、各発電所子会社は、前述のとおり、専ら被審人の売電事業のために設立された被審人の完全子会社であり、その本店所在地は被審人と同一で、従業員も存せず、代表取締役はいずれも被審人の取締役が兼任していたことに加え、各発電所子会社が行うべき風力発電所の設置に向けた各種調査、建設会社の選定及び関係当事者間の折衝等に係る業務は、全て被審人に委託されていたものである（第3の1(7)）。その上、被審人は、自社開発案件に用いる資金については、自ら調達し、各発電所子会社に貸し付けた上で、各案件を進行させようとしているものである（第1の2(7)別表、被審人代表者）。

これらのことからすると、風力発電所の事業主体が各発電所子会社であること、各発電所子会社がそれぞれ主体となって会計処理や納税申告等を行っていたことなどの事情を考慮しても（第3の1(1)、(8)）、

自社開発案件において、各種準備行為を進めたり、風力発電機の調達に向けた作業を行ったりすることは、各発電所子会社の設立前後を問わず、被審人自らの業務内容であったと認められる。

(イ) 風力発電機の購入に係る決定権限について

本件5案件に係る風力発電機は、自社開発案件に用いられることが予定されていたのであり、そのメーカーや機種等に係る決定権限は、当然のことながら、実際の使用者であり、最終的な所有者でもある事業主体が有しており、また、形式的な事業主体である発電所子会社と被審人の関係が、前記(ア) bで述べたとおりであることに照らせば、その実質的な決定権限は、被審人が有していたものと認められる。このことは、補助金の交付申請を行う際には、被審人が建設会社に対し、各案件で採用する風力発電機の基数、メーカー、機種等に係る記載を含む見積仕様書を送付した上で見積依頼をしていたこと、上記交付申請に際し、被審人が設置する風力発電機の機種等を検討した議事録を提出していたこと、及び、建設会社においても、事業主体として風力発電機を使用する発注元の意向と異なる風力発電機を選定・購入できないとの認識を有していたことから明らかである(第3の1(1)、(4)、(6))。

そうすると、被審人が、風力発電機メーカーに対し、風力発電機の直接の購入者である建設工事の請負元を紹介したり、その販売に係る連絡取次等をしたたりしていたとしても、それは、自社開発案件において採用する風力発電機の購入に際し、自らの決定権限を行使したものにすぎない。

(ウ) 以上のとおりであるから、本件各販売斡旋契約に係る役務の内容として被審人が主張する事業の実現に向けた各種準備行為や風力発電機の調達に係る作業は、本件各販売斡旋契約の存在いかんにかかわらず被審人が行う被審人自らのための行為にすぎないと認められる。

ウ 風力発電機メーカーにとっての必要性

(ア) 風力発電機の決定権限について

前述のとおり、自社開発案件における風力発電機の購入に係る実質的

な決定権限は、被審人が有していたものであるが、他方、風力発電機の直接の購入者である建設会社は、風力発電所建設工事の請負業者として、採用する風力発電機に係る自らの希望や助言を伝えることはできたとしても、風力発電機を使用する発注元の意向と異なる風力発電機を購入することはできず、風力発電機の購入に係る決定権限を有していなかった。

そうすると、本件5案件に関し、被審人が風力発電機メーカーに対し建設会社の紹介等を行うことは、風力発電機の購入に係る実質的な決定権限を有する者が、その販売を行おうとする風力発電機メーカーに対し、決定権限を有しない者を紹介等する行為であるといえ、風力発電機メーカーが販売という目的を達成する上では、必要性の認められない行為であったといわざるを得ず、それを販売斡旋と評価することはできない。

このことは、H案件、I案件及びK案件において、本件各内示書の発行後に請負元の建設会社に変更されているが、特に問題視された様子はないことや（第1の2(7)別表。なお、そもそも販売斡旋手数料の売上計上時が請負元の正式決定前である。）、A社のR自身、参考人審問において、上記3案件に関し、建設工事の請負元に変更があっても販売できることに変わりはないという、直接の販売先がいずれであるかという点よりも、販売の確度を重視している趣旨の供述をしているとおり、風力発電機メーカーが、直接の購入者である建設会社がいずれであることを重要視していなかったことから明らかである。

#### (イ) A社の認識等について

A社は、自ら役務提供の対価として支払うはずの販売斡旋手数料の金額根拠を認識していなかった上、被審人の自社開発案件ではないZ案件においては、販売斡旋手数料の支払を拒んでいる（第3の1(7)）。また、A社のRは、被審人に対し、Z案件に関する交渉において、被審人の自社開発案件以外で2800万円という高額な販売斡旋手数料を支払うのは困難であり、販売斡旋手数料を支払う場合、A社の利益から支払うことのできる口銭で合意できるかどうか、それが顧客にとって利益になるかを判断することになる、どのような理由で手数料を支払うかは頭が痛

く風のデータでは無理であるなどと述べている（第3の1(7)）。これらのことに照らせば、A社は、被審人の自社開発案件に関しては、販売斡旋手数料を実質的に負担することはないとの認識を有しており、そうであるからこそ販売斡旋契約の締結に至ったものと認められる。そうすると、A社は、建設会社の紹介、連絡取次等のほか、各種準備行為や各種調査結果の情報提供という本件各販売斡旋契約に係る役務の内容として被審人が主張する各行為に関し、対価に見合う価値を見出していなかったことは明らかである。

これに対し、Rは、参考人審問及び陳述書（乙39）において、被審人から販売斡旋を受けなければ風力発電機を販売できないことや、各種調査結果が各案件の実現性を判断する上で有益であること等を理由に、A社にとって本件A社販売斡旋契約を締結することは必要であった旨供述しており、A社のSも、陳述書（乙40）において同趣旨のことを述べている。

しかし、Rが、Z案件においては、自社の利益の中から2800万円という高額な販売斡旋手数料を支払うことは不可能であること、第三セクターについては不正が行われていないか議会、議員の目が厳しく、マスコミの目を含めて耐えられる必要があることなどを理由に、販売斡旋手数料の支払を拒んでいることに照らせば（第3の1(7)）、A社は、建設会社の紹介や調査結果の提供を受けることにつき、少なくとも2800万円という対価に見合う価値を見出しておらず、本件A社4案件については、Z案件と異なり、自社の利益の中から実質的に販売斡旋手数料を負担する必要はなく、また、他者の目もZ案件ほど厳しくないと考えたからこそ、本件A社販売斡旋契約を締結したにすぎないことが認められる。加えて、Rは、上記供述をする一方、同契約締結時においては、既に案件の実現性に係る判断が終了している状況にあったと述べているから、同人の供述を前提としても、少なくとも同契約締結時においては、被審人から役務提供を受けることにより案件の実現性等を判断する必要性はなかったものと認められる。

そもそも、被審人自身、本件5案件に係る各種準備行為は本件各販売斡旋契約締結時の数年前から実施していた上、A社に対し、情報提供等を行っていたと主張し、また、Rによれば、A社は、既に本件A社販売斡旋契約締結前の段階において、被審人から、風況観測等の各種調査結果の報告を受けていたというのであり（参考人R）、被審人が主張する一連の流れからしても、各種準備行為をすること及び各種調査結果を報告することが、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供であったということとはできない。

(ウ) B社の認識等について

B社は、被審人から販売斡旋契約の締結を求められた際、販売斡旋手数料の金額根拠やその内訳について、何の説明も受けず、役務の内容を把握できていなかったが、自社の販売する風力発電機を採用してもらうためには、同契約を締結することが前提となっている旨伝えられ、同契約の締結に至ったものである（第3の1(5)）。このことのみをもってしても、B社が同契約に係る役務の内容自体に意義を見出していたとは考えがたい。

また、B社は、社内において、販売斡旋契約に係る役務の内容及び対価の妥当性等について問題視されたため、被審人に対し、その役務の内容等に係る問合せを行ったものであるが、その際も、同契約に基づきいかなる役務提供を受けることができるかという観点ではなく、販売斡旋手数料が社内及び対外的に説明可能かという観点から検討を行っていた（第3の1(5)）。そして、被審人代表者自身、販売斡旋手数料の内容に関するB社からの問合せについては、1基当たり2800万円又は2500万円という金額が設定されている前提で検討が進められており、販売斡旋の内容として見積書に掲げられた個々の項目に係る内訳金額には根拠も意味もなかった旨自認する。

これらのことから、被審人とB社との間では、販売斡旋契約を締結すること自体が目的となっており、同契約の役務の内容については、契約の外形的な体裁を整えるため後付けで考案されたものと認められる。

(エ) 以上の各事情に照らせば、本件各販売斡旋契約に基づき販売斡旋等の役務提供を受ける者とされていた風力発電機メーカーには、その役務提供を受ける必要がなく、また、風力発電機メーカーが、対価を支払ってまで役務提供を受ける意義を見出していなかったことは明らかである。

#### エ 小括

以上検討した本件各販売斡旋契約及びその後の売上計上に至った経緯、被審人の業務内容との関係並びに風力発電機メーカーにとっての必要性を総合すると、被審人は、自社開発案件において、直接販売方式により計上していた利益相当額を売上計上するという自己の会計上の便宜を図る目的で、専ら自らの事業のために行っていた、風力発電機メーカーにとっては必要性の認められない行為を、本件各販売斡旋契約に係る役務提供であると称しているにすぎず、本件5案件に係る被審人の行為に同契約に基づく役務提供としての実態はなかったものと認められる。

#### オ 被審人の反論に対する判断

(ア) 被審人は、本件各販売斡旋契約及びその後の売上計上に至った経緯について、監査法人から受けた指導は、連結財務諸表における未実現利益の消去に係るものであり、個別財務諸表における販売利益の計上が問題視されたものではないから、監査法人から指導を受け代理店販売方式に至った経緯は、販売斡旋手数料の計上を否定する根拠たり得ない旨、また、売上計上を目的として契約を締結することは当然であり、その目的が存することをもって、役務提供の実態を否定することはできない旨主張する。

しかし、被審人が監査法人から受けた指導が連結財務諸表に関するものであり、個別財務諸表に関するものではなかったとしても、前記ア(ア)、(イ)のとおり、監査法人から指導を受け代理店販売方式に至った経緯は販売斡旋手数料の計上を否定する根拠たり得ないとはいえない。

また、仮に、被審人が主張するように、売上計上を目的として契約を締結することがあり得るとしても、いかなる売上計上であっても許容さ

れるとは到底いえない。

(イ) 被審人は、本件各販売斡旋契約の対象となった風力発電機が自社開発案件において発電所子会社を使用することが前提とされていた点について、自社開発案件として進められた案件であっても、転売案件になることがあり、建設会社から他の第三者への転売が制限されているわけでもないことなどから、被審人が行った各種調査や風力発電機の販売取次等は、被審人自らのための行為であるということとはできない旨主張する。

しかし、被審人は、自社開発案件では、当然に風力発電機を発電所子会社で使用することを前提に交渉を進め、風力発電機メーカー及び建設会社としても、風力発電機を自社開発案件で使用したいとの被審人の要請に応じ、風力発電機を売買することとしたものであり、被審人、風力発電機メーカー及び建設会社は、同風力発電機を別の用途に使用することを禁止していなかったとしても、想定していなかったものと認められる。このように、本件各販売斡旋契約においては、転売の可能性等は想定されておらず、仮に、自社開発案件が何らかの理由で頓挫し、風力発電機が他の案件に流用されることがあるとしても、そのような事態は、想定外の結果が生じたものにすぎない。したがって、転売の可能性等が皆無ではないことをもって、被審人自らのための行為であることを否定することはできない。

(ウ) 被審人は、EPC方式が採られている以上、風力発電機の選定等について、その売買の当事者である建設会社の理解を得ることは重要であり、風力発電機メーカーが風力発電機の販売をする上で、建設会社への紹介・取次を受けることは必要かつ有益なものであった旨主張する。

しかし、上記の主張は、風力発電機売買契約が正式に締結されるに至らず、直接の購入者である建設会社が正式に決定すらされていない段階において、本件各販売斡旋契約に係る販売斡旋手数料の支払義務が生じ、その売上計上が予定されていたことや、H案件、I案件及びK案件について、上記売上計上後に直接の購入者である建設会社に変更されたにもかかわらず、何ら問題視された様子がないことと相反するものであり、

採用できない。

(エ) 被審人は、風力発電機メーカーは販売斡旋を受けることにより風力発電機を販売する機会を得たこと、また、立地予定場所における自社風力発電機の発電効率や耐久性・安全性等を検討して風力発電機を製造し納入する上で、風況観測等各種調査に係る情報を得ることも有益であったことなどを理由に、本件5案件に係る被審人の行為は、風力発電機メーカーのためのものであった旨主張する。

この点、確かに、風力発電機メーカーにとって、被審人から案件を紹介されることにより受注の機会を得ることができた面があることは窺われるが、風力発電機メーカーは、自社の風力発電機が採用されるように、被審人の求めに応じて販売斡旋契約を締結する必要があると考えていたにすぎず、前記ウで述べたとおり、その役務自体について対価に見合う価値を見出してはいなかったものである。

その余の被審人の主張を検討しても前記認定を覆すに足りない。

(3) 対価の実態がなかったと認められるか否かについて

ア 各契約における代金、販売斡旋手数料等の定め

風力発電機メーカーは、風力発電機の売買代金を算定するに際しては、自社が受領する代金と被審人に対し支払う販売斡旋手数料について、各種書類にその旨区別して記載するなど、自社が受領する代金と販売斡旋手数料を区別して取り扱っていた。例えば、本件A社販売斡旋契約に係る契約書別紙において、風力発電機1基当たりの販売価格につき、販売斡旋手数料分を除いた3億0200万円と記載されており、同契約書別紙及び本件各内示書においては、発注時の支払条件につき、1基当たりの価格の25%に1基当たり2800万円の受託者取扱手数料を加えた金額と記載されていた。(第1の2(4)ア、(5)ア、第3の1(3)、(5))

また、D社は、風力発電所建設工事の工事代金を算出する際には、販売斡旋手数料を含む風力発電機の売買代金を風力発電機の調達コストとして計上した上で、発電所子会社との間で、D社が算定した金額に従って風力発電所建設工事を請け負っており、本件A社4案件についても、同様の取

扱いをする予定であった（第3の1(4)）。E社は、発電所子会社であるN風力開発株式会社との間で、風力発電所建設工事請負契約を締結したところ、同契約の工事代金には、風力発電機購入価格に相当する費用が計上されていた。

#### イ 各代金等の支払時期の定め等

本件A社販売斡旋契約に係る販売斡旋手数料の支払期限は、風力発電機売買代金の前金が支払われた月の翌月末までと定められている（契約書第5条第3項）。また、本件B社販売斡旋契約に係る販売斡旋手数料は、検収完了月の翌月末までに支払うものとされ、風力発電機売買代金の前受金を受領した場合には、当該受領月の翌月末までに、販売斡旋手数料総額に前受金と販売斡旋価格の割合を乗じた金額を支払うものと規定されている（契約書第5条第2項）。（第1の2(4)）

そして、D社及びE社は、発電所子会社から工事代金を受領した後に、その中から風力発電機の売買代金を支払えば足りるものと理解していた（第3の1(4)、(6)）。

#### ウ 被審人の認識

被審人のTは、D社に対し、風力発電機売買代金の支払時期は発電所子会社からの工事代金の支払後である旨の記載があるメールを送信した（甲56）。また、Tは、B社に対し、G案件に関連して、「風車代金支払につきましては、SPC→E社→御社→（手数料）→弊社と、すべて同時期にトコロテン式にH21.3月に行いたくお願い致します。御社にはSPCから発した送金がE社経由で流れてきますので、手数料支払の原資は確保されております。（「客先からの風車代金の入金後、翌月末現金」で構いません。）」という内容のメールを送信した（甲38）。なお、G販売斡旋契約と本件B社販売斡旋契約は、その支払条件に係る条項が同一であった（甲38）。

このように、Tが上記各メールを送信していることに加え、被審人の役員であるQが、参考人審問において、本件5案件に関し、監査法人から販売斡旋手数料の回収可能性につき指摘を受けるなどしたため、販売斡旋手

数料の支払を受けるために発電所子会社に資金を貸し付けてまで、建設会社に工事代金を支払わせた旨供述していることにも照らせば、被審人においても、販売斡旋手数料は、風力発電機売買代金及び工事代金にそれぞれ上乗せされており、また、その支払時期は、発電所子会社から建設会社に工事代金が支払われ、その後建設会社から風力発電機メーカーに売買代金が支払われた後であるとの認識を有していたことは明白である。

#### エ 販売斡旋手数料への関心等

A社においては、販売斡旋手数料の金額の根拠が不明であったにもかかわらず、特にその根拠につき被審人に説明を求めている（第3の1(3)）。また、B社と被審人の間では、専らB社内における説明を可能とすることを目的として、販売斡旋手数料の内訳に係る見積書が作成されており、見積書の各項目に係る内訳金額に根拠はなく、内訳金額は総額を前提として決められたにすぎない（第3の1(5)）。これらのことからすると、風力発電機メーカーは、自らが支払義務を負うはずである販売斡旋手数料の金額根拠等について関心を持っていなかったと認められる。

また、前記(2)で述べたとおり、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供の実態はなく、同各契約が、直接販売方式により計上していた利益相当額を売上計上するという、専ら被審人の便宜を図る目的で締結された風力発電機メーカーにとって必要性の認められないものであること、A社においては、自社の利益の中から販売斡旋手数料を負担する必要がある場合には、その支払を拒んでいることを併せ考えると、本件5案件に関し、風力発電機メーカーが販売斡旋手数料を自社の利益の中から負担するのであれば、本件各販売斡旋契約は締結されなかったものと認められる。

#### オ 現実の資金の流れ

A社は、本件A社4案件について、B社は、N案件について、現に風力発電機の販売先である建設会社から売買代金の一部を受領した後に、被審人に対し、本件各販売斡旋契約に係る販売斡旋手数料を支払っており、また、建設会社は、発電所子会社から工事代金の一部を受領した後に、風力発電機メーカーに対し、その受領した金額の範囲内で風力発電機売買代金

を支払っていたものである（第1の2(7)別表）。

#### カ 小括

以上によれば、販売斡旋手数料は、発電所子会社から、順次、建設会社及び風力発電機メーカーを経て被審人に支払われる金銭であるところ、建設会社及び風力発電機メーカーは、いずれも販売斡旋手数料分の代金を受領しない限り、建設会社は風力発電機メーカーに対し、風力発電機メーカーは被審人に対し、それぞれ販売斡旋手数料相当額を支払う必要はないこととされていたと認められる。また、本件5案件の関係者は、いずれも販売斡旋手数料の内実の詳細について関心を持っていなかった。そして、本件各販売斡旋契約は、風力発電機メーカーにとっては必要性がなく、販売斡旋手数料を自社の利益の中から負担するのであれば、決して締結されないような契約であった。

これらを総合すると、風力発電機メーカーは、被審人に対し、実質的には販売斡旋手数料を負担していなかったというべきであり、また、販売斡旋手数料は内実を伴っていなかったと認められるから、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供について、対価の実態はなかったというべきである。

#### キ 被審人の反論に対する判断

(ア) 被審人は、企業が原材料の調達価格等を盛り込んで工事代金等を決定することは極めて一般的に行われていることであり、販売斡旋手数料を考慮して風力発電機売買代金が決められたことをもって、単なる上乗せとか対価の実態がないとはいえない旨主張する。

しかし、本件において、風力発電機売買代金の決定に際し販売斡旋手数料が考慮されたことのみをもって、単なる上乗せとか対価の実態がないとの認定をしたものではないことについては、前記のとおりである。

(イ) 被審人は、風力発電機メーカーは、建設会社との風力発電機売買契約が解除された場合においても、支払済みの販売斡旋手数料の返還を求めることはできず、風力発電機メーカーは、販売斡旋手数料にかかるリスクを負っている旨主張する。

しかし、H案件及びI案件においては、風力発電機売買契約及び風力

発電所建設工事請負契約が解除されているところ、A社は、受け取った売買代金の一部から、H案件においては6億8800万円（販売斡旋手数料相当額に1億円を加えた金額）を、I案件においては8億8800万円（販売斡旋手数料相当額に3億円を加えた金額）をそれぞれ控除した金額を、建設会社に返金しているものであり、建設会社においても、返金を受けた金額から実施設計に係る費用を控除した金額を発電所子会社に返金しているものである（第1の2(7)別表）。上記事実に照らすと、むしろ、上記売買契約が解除された場合においても、風力発電機メーカーが販売斡旋手数料に係る損失を負担することは回避されていたものと評価できる。

また、その余の被審人の主張を検討しても、上記認定を覆すに足りない。

#### (4) 被審人提出の各意見書について

被審人は、会計学の専門家による意見書（乙41ないし43の各1）を提出しているところ、上記各意見書においては、販売斡旋手数料の売上計上が適切であることについて、会計学の立場から種々の意見が述べられている。

しかし、そもそも、本件においては、会計理論ではなく、役務提供及び対価の実態の有無という会計事象の有無が争点となっており、会計学上の理論は上記争点の判断には直接関係しない。また、上記の各意見は、おおむね、販売斡旋契約に基づく斡旋や収受に実態があることなどを前提とした上で、会計学の立場からの見解を示したものであり、上記の各意見を前提としても、本件の争点に係る判断は左右されない。

#### 第4 結語

以上のことから、本件5案件に係る被審人の行為に、本件各販売斡旋契約に基づく役務提供としての実態はなく、また、同各契約に基づく対価の実態もなかったものと認められる。

(法令の適用)

別紙の第1の表に掲げる事実につき

番号1

平成20年法律第65号による改正前の金融商品取引法（以下「旧金融商品取引法」という。）第172条の2第1項本文、法第24条第1項  
番号2

旧金融商品取引法第172条の2第1項本文、法第24条の2第1項、第7条第1項

番号1及び同2は、いずれも同一の記載対象事業年度に係る継続開示書類の提出についてのものであることから、上記により個別に算出した額につき、さらに旧金融商品取引法第185条の7第2項及び平成20年内閣府令第79号による改正前の金融商品取引法第六章の二の規定による課徴金に関する内閣府令（以下「旧金融商品取引法第六章の二の規定による課徴金に関する内閣府令」という。）第61条の2を適用する。

別紙の第2に掲げる事実につき

法第172条の2第1項第1号、第3項、第5条第1項、第4項、第176条第2項

（課徴金の計算の基礎）

課徴金の計算の基礎となる事実については、被審人が認めており、そのとおり認められる。

別紙の第1の表に掲げる事実につき

番号1及び同2

旧金融商品取引法第172条の2第1項本文の規定により、被審人の第10期事業年度連結会計期間に係る有価証券報告書（以下「第10期有価証券報告書」という。）及び第10期有価証券報告書に係る平成22年7月28日提出の訂正報告書（以下「第10期訂正報告書」という。）に係る課徴金について、個別決定ごとの算出額は、

- ① 被審人が発行する算定基準有価証券の市場価額の総額に10万分の3を乗じて得た額

⌈	第10期有価証券報告書 1,153,737円
	第10期訂正報告書 1,153,737円

が

② 3,000,000 円

を超えないことから、

第10期有価証券報告書については、3,000,000 円

第10期訂正報告書については、3,000,000 円

となるが、第10期有価証券報告書及び第10期訂正報告書が、いずれも第10期事業年度に係るものであることから、旧金融商品取引法第185条の7第2項及び旧金融商品取引法第六章の二の規定による課徴金に関する内閣府令第61条の2の規定により、3,000,000 円を個別決定ごとの算出額に応じて按分することとなり、

第10期有価証券報告書に係る課徴金の額は

$$3,000,000 \times 3,000,000 / (3,000,000 + 3,000,000)$$

$$= 1,500,000 \text{ 円}$$

第10期訂正報告書に係る課徴金の額は

$$3,000,000 \times 3,000,000 / (3,000,000 + 3,000,000)$$

$$= 1,500,000 \text{ 円}$$

となる。

別紙の第2に掲げる事実につき

法第172条の2第1項第1号の規定により、重要な事項につき虚偽の記載がある発行開示書類に基づく募集により取得させた株券等の発行価額の総額の100分の4.5に相当する額が課徴金の額となることから、

① 平成21年9月7日提出の有価証券届出書に係る課徴金の額は、

$$3,000,000,000 \text{ 円} \times 4.5 / 100 = 135,000,000 \text{ 円}$$

② 平成21年11月10日提出の有価証券届出書（一般募集）に係る課徴金の額は、

$$4,726,900,000 \text{ 円} \times 4.5 / 100 = 212,710,500 \text{ 円}$$

について、法第176条第2項の規定により1万円未満の端数を切り捨てて、212,710,000 円

③ 平成21年11月10日提出の有価証券届出書（その他の者に対する割当）に係る課徴金の額は、

$709,035,000 \text{ 円} \times 4.5 / 100 = 31,906,575 \text{ 円}$

について、法第176条第2項の規定により1万円未満の端数を切り捨てて、31,900,000円

④ 平成22年1月15日提出の有価証券届出書に係る課徴金の額は、

$379,655,667 \text{ 円} \times 4.5 / 100 = 17,084,505 \text{ 円}$

について、法第176条第2項の規定により1万円未満の端数を切り捨てて、17,080,000円

となる。

(※ 別表の添付は省略する。)