

特別調査委員会による調査結果について

2026年3月31日

新丸の内総合法律事務所 弁護士 名取 俊也

長島・大野・常松法律事務所 弁護士 辺 誠祐

合同会社デロイト トーマツ 公認会計士 佐藤 保則

調査の概要①

本特別調査委員会は、2026年1月14日、KDDIから、ビッググローブ及びジー・プランにおける実体のない循環取引（以下、本件架空循環取引）に係る調査を委託された

■ 調査目的

- ① 本件架空循環取引の事実関係の解明
- ② 本件架空循環取引による連結財務諸表への影響の有無及び影響額の検討
- ③ 本件架空循環取引に類似する事案の有無の確認
- ④ 本件架空循環取引が生じた原因の分析及び再発防止策の提言
- ⑤ その他、特別調査委員会が必要と認めた事項

■ 委員会の構成

委員長：名取 俊也（弁護士 新丸の内総合法律事務所、元最高検察庁検事）
委員：辺 誠祐（弁護士 長島・大野・常松法律事務所）
委員：佐藤 保則（公認会計士 合同会社デロイト トーマツ）

調査の概要②

■ 調査の方法

2026年1月14日から3月31日まで、本件架空循環取引及び類似事案の調査を実施

● 本件架空循環取引調査の実施方法

- ① 関係資料の確認
- ② デジタルフォレンジック調査（電子メール、チャットなど電子データ約337万件を収集し、12万3,485件につき確認）
- ③ 関係者80名に対するヒアリング（延べ98回）

● 類似事案調査

- ① KDDI及び全て*の連結子会社（2025年12月時点）の類似事案調査
- ② ビッグローブ及びジー・プラン役職員778名へのアンケート調査等（内768名から回答受領）

■ 留保事項

- ・ 本調査は任意の調査であり、関係者の任意の協力が得られた範囲で実施されたものである
- ・ ビッグローブ及びジー・プランは直接の取引先以外の関係者との資料を保有しておらず、広告主及び広告掲載先も多数に及ぶことから、広告掲載の実態については全件確認を行わず、無作為に抽出した取引について実在性を示す証拠の有無の確認にとどめている

* 96社（連結子会社及び孫会社を合算している場合があるため、2025年3月期のKDDI有価証券報告書の連結子会社数189社と異なるが、当該189社は96社に含まれる。なお、ビッグローブが96社に含まれるが、アンケート調査等を別途実施しているため、類似事案調査の①の対象からは除外した。）

本件架空循環取引の事実関係及び概要

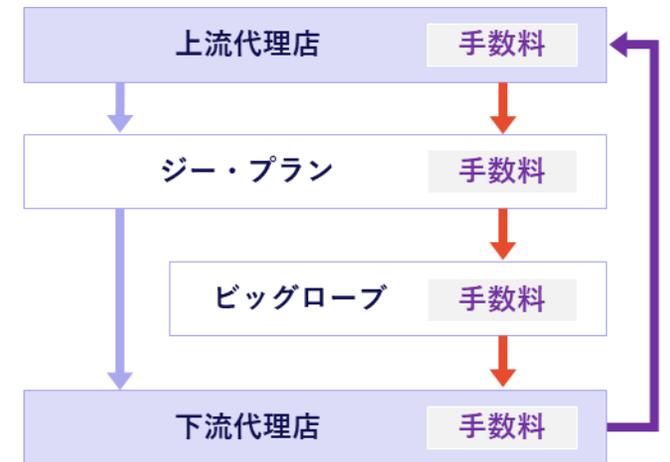
■ 調査の結果判明した事実関係

- ・ 遅くとも2018年8月～2025年12月まで、ジー・プラン（2023年1月からビッグローブに兼務出向）a氏主導により、b氏の協力も得ながら本件架空循環取引が継続的に行われていたことが認められた
- ・ ジー・プラン及びビッグローブにおける広告代理事業の売上のうち概ね99.7%が架空循環取引であった
- ・ 連結子会社において類似事案の存在は確認されなかった
- ・ ジー・プラン、ビッグローブ、KDDIにおける組織的な事案ではないことが確認された

■ 本件架空循環取引の概要

- ・ 対象となった広告代理事業は、ジー・プラン又はビッグローブが、上流に位置する広告代理店（上流代理店）と、下流に位置する広告代理店（下流代理店）との間のウェブ広告取引を仲介し、対価として成果件数に応じた手数料収入を得る形のビジネス
- ・ 広告主からの委託が存在しないにもかかわらず、存在するかのように装って、架空の広告掲載業務を受発注し、報酬の支払いを行う循環取引（右図）
- ・ ビッグローブ及びジー・プランの同事業における取引先計218社*のうち、21社との間で本件架空循環取引が行われていた

本件架空循環取引の商流



* 会計上の影響額の算定対象期間である2017年4月（第34期）から2025年12月（第42期第3四半期）までの間の取引社数

本件架空循環取引の経緯

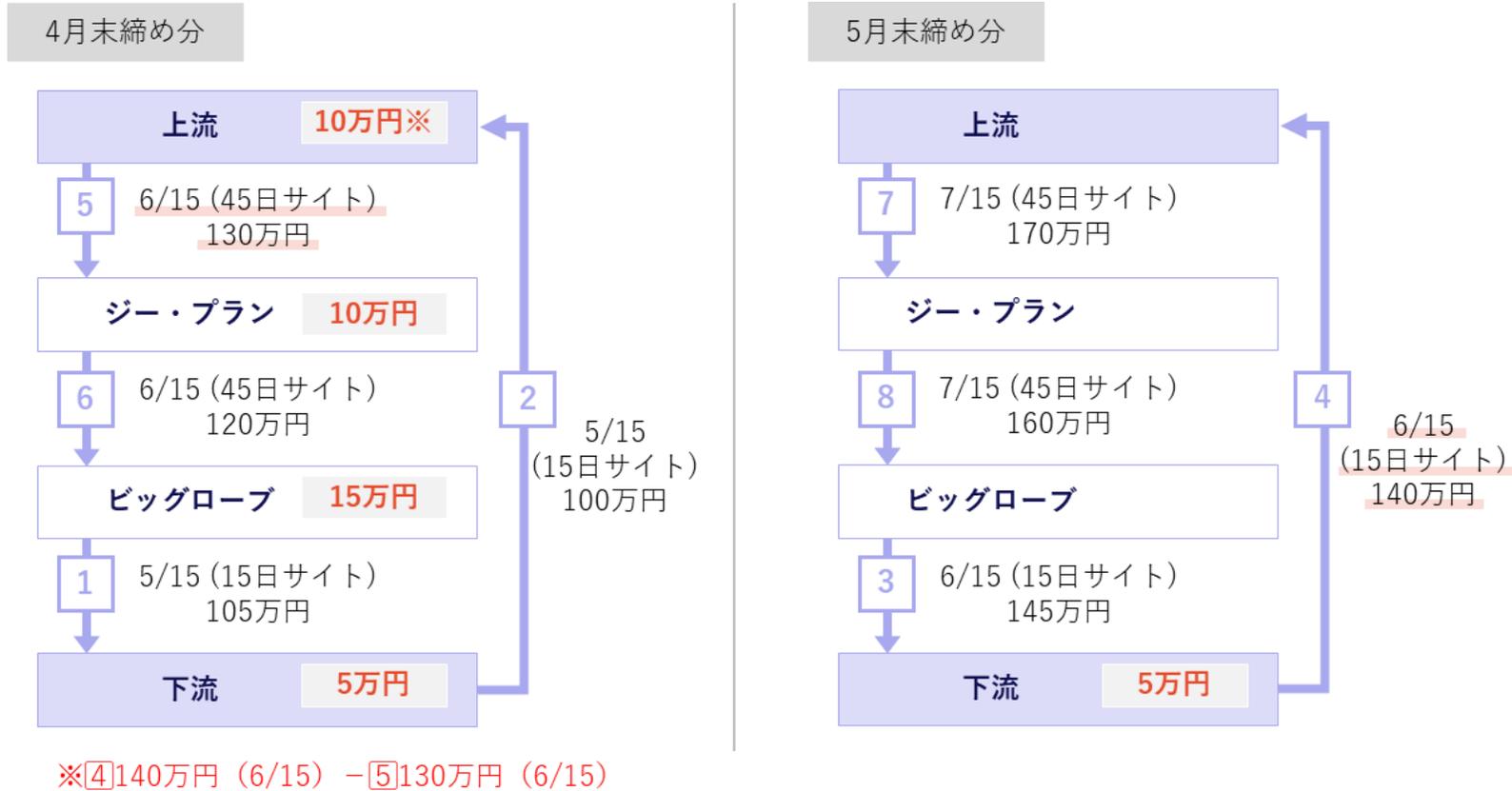
■ 本件架空循環取引の経緯

- 2018年2月 a氏主導で開始した広告代理事業での数十万円の赤字発生及び数千万円単位の売上目標未達による焦りから、赤字補填及び売上目標達成のために架空売上の計上を考える*
- 2018年8月 遅くともこの時期から本件架空循環取引を開始
- 2020年4月 同事業増員のため、b氏がジー・プランに入社
その後、a氏の指示により本件架空循環取引への協力を開始
- 2022年12月頃 ビッグローブの資金力・信用力等を活用した同事業拡大を図るため、ビッグローブが商流に参入し、KDDIのグループファイナンスも活用。a氏及びb氏が実質的に関与し本件架空循環取引を開始
- 2023年1月 a氏、b氏がビッグローブに兼務出向
- 2025年2月以降 KDDI経営戦略会議で、会長（当時代表取締役社長）がビッグローブの広告代理事業について、コンプライアンスリスクへの懸念を表明
以降、監査役において監査本部、会計監査人とも協議、連携しながら同年秋実施の監査役によるビッグローブへの子会社監査に向け予備調査を継続
- 2025年10月 会計監査人から架空循環取引の可能性ありとの指摘。KDDI監査役をトップとする社内調査チームを組成
- 2025年11月 社内調査に対し、a氏主導で一部の広告代理店と口裏合わせを行い、発覚を回避
KDDIから広告代理事業の取引額を抑えるようビッグローブへ指示
- 2025年12月 一部上流代理店からの入金遅滞を契機に、本件架空循環取引についてa氏が自認

* 2018年2月の上流代理店1社からの約2,300万円の入金架空売上が疑われたものの、当該金銭の出所及び環流サイクルを含めた循環取引を認定するには至らなかった

本件架空循環取引の手口

■ 支払サイトの差異を利用した取引継続のイメージ



- 一部の downstream 代理店やビッグロープが短い支払サイト（15日サイト）で先出し*することで、循環させる金銭の原資を獲得
- 環流させる金額は、それ以前の支払サイクルにおける支払額を賄い、更に手数料も上乗せした金額とする必要があるため、雪だるま式に金額規模が膨らんでいく構造となっていた

* 本件架空循環取引において自社が支払を受けるより先に支払を行うこと

本件架空循環取引の発覚を免れるための対応

■ 取引の開始や実施にあたっての対応

- ジー・プラン（a氏又はb氏）が関与しない形で下流代理店と上流代理店が接触することが極力ないようにしていた
- 各代理店との間で、契約書や請求書等を作成し、正規の取引と同様の証憑上の外観を備えさせていた
- 対象商品として成果単価の高額な商品を選定し、取引金額が高額であることの説明が付くようにしていた

■ ジー・プラン及びビッググローブの役職員等に対する対応

- 各代理店との本件架空循環取引のやり取りはa氏及びb氏が独占し、他の役職員に関与させていなかった
- 他の役職員の疑問や指摘に対して理由を付して説明を行うことにより、疑問を解消し又は疑問が生じないようにしていた

【例】

各代理店の取引先がどこであるかはノウハウであり、これが明らかになると当該代理店を介さずに直接取引が可能となるため、各代理店の先の商流は確認しないのが業界の取引慣行である旨の説明を行い、商流全体が把握されないようにする

- 内容虚偽の成果レポートを作成する際、成果件数を単純な上昇傾向とするのではなく、減少する時期も設けた上で、その時期に成果が上がらない理由の説明を行う等、現実性を持たせるために工夫していた

本件架空循環取引の関与者

■ 本件架空循環取引の実行者と動機

- ジー・プラン（2023年1月からビッググローブに兼務出向） 元従業員 a氏：
2017年頃にジー・プランにて、広告代理事業を立ち上げ。本件架空循環取引を主導

【動機】

- 自身が立ち上げた広告代理事業の業績が当初の想定を下回り、売上・利益を改善できない場合には同事業から撤退しなければならないとの焦りを抱いていた。そのような状況の中、同事業で生じた赤字を補填するとともに、売上目標を達成するために本件架空循環取引を開始。金額が雪だるま式に増えていく中で本件架空循環取引を止められなくなった。
 - a氏は、本件架空循環取引を関係者や自己の私的利益のために行ったものではない旨述べている。他方で、本調査では、一部の上流代理店の代表者からa氏に対し、直近2年間ほど、飲食代等として現金が交付されていた事実（2023年9月から2025年12月までで約3,000万円）が確認された。これらは、当該取引の継続に伴う私的利益の供与と評価され得るものであり、かかる利益享受が、a氏が当該取引を中止しなかった一因となっていた可能性も否定できない。
- ジー・プラン（2023年1月からビッググローブに兼務出向） 元従業員 b氏：
2020年4月、ジー・プランに入社。広告代理事業を担当し、a氏からの求めに応じて、本件架空循環取引にも関与本件架空循環取引を主導したとまでは言えないものの、その継続に寄与する協力者として重要な役割を果たしていた

【動機】

- a氏に対し、自身の家庭事情に合った就業環境であるジー・プランに入れてもらったことへの恩義等を抱いていたことに加え、本件架空循環取引の全容を十分に理解できていなかったことも相まって、a氏からの指示に従い、本件架空循環取引に関与し始めた。
 - b氏については、本件架空循環取引によって私的な利益を得たことを窺わせる事情までは確認されなかった。
- ジー・プラン、ビッググローブ及びKDDIにおいて上記2名以外の関与者はおらず、組織的な事案ではないことが確認された

会計上の影響額

単位：億円

会計年度	訂正されるべき 売上高	訂正されるべき 売上総利益	外部流出額
2023年3月期以前	▲417	▲24	▲17
2024年3月期	▲543	▲56	▲37
2025年3月期	▲824	▲169	▲105
2026年3月期 第3四半期累計	▲676	▲250	▲171
合計	▲2,461	▲499	▲329

※本件架空循環取引が確認されなかった取引先との取引金額は、広告代理事業全体の取引金額と比較して極めて少額であり、重要性が乏しいことから、同事業における調査対象期間の全取引を対象として算出

※ 外部流出額は、ジー・プラン及びビッググローブ以外の上流代理店又は下流代理店に手数料名目で流出した金額の総計

原因分析と再発防止策の提言 ①

広告代理事業を行う企業としての問題

	ジー・プラン	ビッグローブ
全社	広告代理事業に関する知見の全社的な不足と リスク感度の不足	
第1線	特定の担当者への業務の集中と牽制機能の不全 <ul style="list-style-type: none"> 業務の属人化 下流代理店に対する発注及び支払プロセスにおける不十分な権限分離 	
第2線	事業部門の不十分な管理 <ul style="list-style-type: none"> 与信管理の不十分さ 下流代理店の受注能力の不検証 取引の実在性に関する確認の不足 	
	—	グループファイナンスに関する不十分な判断
第3線	不十分な内部監査	

再発防止策の提言

	ジー・プラン	ビッグローブ
全社	新規事業に係る不正リスク評価及びリスク管理体制の強化	
第1線	事業部門の体制見直しによる不正の機会の排除 <ul style="list-style-type: none"> 業務の属人化の解消 発注及び支払プロセスにおける権限分離の徹底 	
第2線	コーポレート部門による事業精査及び不正検知機能の強化 <ul style="list-style-type: none"> 与信管理の強化 購買先適格性確認手続の整備 売上の計上及び支払プロセスにおける検証確認 	
	—	キャッシュフローを重視した 経理
第3線	内部監査体制及び監査手法の強化	

原因分析と再発防止策の提言 ②

子会社管理体制の問題

	ビッグロープ	KDDI
全社	広告代理事業に関する知見の全社的な不足とリスク感度の不足	
直接管理部門	※前頁「第1線」と同じ問題が存在する	<ul style="list-style-type: none"> • 広告代理事業に対するリスク検知の不足 • 業務分掌状況の把握不足 • 子会社管理体制の不足
コーポレート部門	与信管理の不十分さ	<ul style="list-style-type: none"> • グループファイナンス管理における極度額偏重 • 管理機能の分散
監査部門	取引の実在性や業務の適正性の検証を伴う内部監査の不実施	広告代理事業の不正リスクに対するより専門的な内部監査の不実施

再発防止策の提言

	ビッグロープ	KDDI
全社	新規事業に係る不正リスク評価及びリスク管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> • 知見が乏しい事業への理解促進 • リスク感度の強化・向上
直接管理部門	※前頁「第1線」と同じ再発防止策が妥当	<ul style="list-style-type: none"> • 事業内容の精査及びリスク検知体制の整備 • 子会社の内部統制・業務分掌の実態把握強化 • 出資先管理の人的基盤強化
コーポレート部門	与信管理における監督	<ul style="list-style-type: none"> • グループファイナンスにおける資金需要の妥当性確認強化 • 子会社管理の強化と財務管理機能の集約・統合
監査部門	子会社監査手法の見直し	グループ内部監査の高度化

最後に

KDDIへの期待

当委員会は、経営陣自らが先頭に立ち、
グループ各社の管理体制に応じた実効性のある
再発防止策を策定の上、
着実に実行していくことを強く期待する