

別紙1 日大事件に関する民事訴訟の裁判記録（一部）

なお、本別紙記載の民事訴訟の裁判記録におきましては、上場企業及び学校法人日本大学（グループ会社等を含みます）並びにその役員以外の法人名・個人名はアルファベット大文字（ABC…Y）により匿名化しております。

**【甲第70号証「Aの供述調書」（注：一部抜粋）】**

**※ B社が、東邦ホールディングス株式会社から、東邦薬品株式会社が約束した追加値引き分2パーセントのうち、1パーセント分の振込を受けるに至った経緯等について①**

私は、今から約6年前くらいの平成27年頃にC料理店で学校法人日本大学の田中秀壽理事長や、当時、株式会社日本大学事業部の事業企画部長を務めていたDさんなど日本大学関係者と食事をしたり、お酒を飲んだりしていました。その際、田中理事長が私に対して、日大2病院の話題として、「何十億円も赤字をかかえているんだ。それで、事業部に病院の赤字圧縮を任せることになった。Dが担当だから、Dにアドバイスしてやってほしい」などと言ってきて、日大2病院の赤字が累積で何十億円にもなっており、日本大学事業部、そして、事業企画部長のDさんがその縮減業務を任されたので、Dさんにアドバイスをしてやってほしいなどと依頼してきたのでした。

（中略）

私は、Eさんから濱田社長を紹介してもらおう形で、Dさんに対して、東邦薬品を紹介できないかと考えたのでした。

その後、私が実際にEさんに相談したところ、濱田社長も日大2病院に対する医薬品等のSPD業務に興味を持ってくれたようで、平成27年夏頃、大阪市内にあるFホテルで、まず、G会の取引先であった合同東邦に対して、Dさんの要望を伝える打ち合わせを行うことができました。

この際、私、Dさんのほか、Eさんもその打ち合わせに出席してくれ、Dさんがこの打ち合わせで医療材料等のSPD業務を実施することによる10パーセントの経費圧縮を主張したのでした。

**※ B社が、東邦ホールディングス株式会社から、東邦薬品株式会社が約束した追加値引き分2パーセントのうち、1パーセント分の振込を受けるに至った経緯等について②**

資料1として示された書面は、その記載から合同東邦が、私、Dさん、EさんなどとのFホテルでの打合わせの内容を東邦薬品に報告した書面であることが分かります。

（中略）

この書面の表題が「日本大学SPD業務の件」とされていることから、お分かりの通り、Dさんや私は、今後、東邦薬品に、日大2病院における医療材料等のSPD業務を行ってほしいと考えており、そのことを前提として、この打合せが開催されたものでした。

(中略)

この「推薦して頂き」という表現からもお分かりのとおり、当時、東邦薬品も、日大2病院に対するSPD業務を行うことに前向きでした。

**※ B社が、東邦ホールディングス株式会社から、東邦薬品株式会社が約束した追加値引き分2パーセントのうち、1パーセント分の振込を受けるに至った経緯等について③**

資料2として示された書面は、検察官から、平成28年8月8日に、東邦薬品の担当者が私と面談した結果を上司に報告するために送信したメールの写しであるとの説明を受けました。

確かに、私も、平成28年夏に、東邦薬品の担当者との間で、この資料2に記載されている内容の面談を行った記憶があります。

このメールの「②」の欄には、医療材料について、Aの仕入れ試算では、品目を変えずに10%下げの事が可能 G会のトンネル会社 H社で仕入れして送る。→当社イノメデックスアライアンス4%が限界 と記載されています。

(中略)

この面談で、東邦薬品の担当者は、医療材料の値下げ幅について、4パーセントが限界である旨説明してきました。

私は、その説明を聞いて、この当時、濱田社長が東邦薬品として日大2病院のSPD業務を行う意思があるのに、その部下が消極的なことばかり言うことに腹立たしい想いがありました。

(中略)

私はこの平成28年9月、Dさんに対して「1年間の購入額の2パーセント値引きでいいのではないですか」などと言って、従来からの薬価に対する18パーセントの値引きに加えて、平成27年度の日大2病院の医薬品の購入額の2パーセントに当たる金額の値引きをすることで、東邦薬品と手を打つことを提案しました。

すると、Dさんは、渋々ですが、私の提案に応じる姿勢を示しました。そして、Dさんは、このときだったと思いますが、平成28年9月、私に対し「病院には1パーセントの値引きとして伝える。東邦薬品に言って、残りの1パーセントはAの会社に振り込むようにする。それを1対1で、先生と僕で分ける。先生も儲かるのだから、お金が入ったら、田中理事長のところにもお金を持って行ってほしい」などと言って、日大2病院には東邦薬品と約束した値引きが実際には1年間の購入総額の2パーセントであることを言わずに1パーセントの追加値引きとだけ伝えた上で、残り1パーセント分を私の会社に振り込む形とし、そのうち半分をDさんに渡すことやさらに田中理事長にも、お金を持っていくことなどを提案してきました。

Dさんは当初、「Aの会社」、つまり、私の会社としてI社を念頭に置いていたと思います。

(中略)

それで、私は、Dさんに対して、「分かりました」などと言って、この提案を了承したのです。

その後、Dさんは平成28年9月、私に対し「ただ、病院は東京の病院だから、東京の会社じゃないと、僕が関与していることがばれてしまう」などと言って、1パーセントの値引き分を大阪市内に本社所在地があるI社に振り込むと、大阪市内に居住するDさん個人がその値引き分から不正に利益を取ることが発覚してしまうおそれがある旨を伝えてきました。

そして、私は、東邦薬品からのお金が東京都内を本店所在地とするB社なら、Dさんの要望に応えられると思い、DさんにB社という会社があり、東京が本店所在地となっている旨を伝えました。

すると、Dさんは、私に対して「これでいこう」などと言って、1パーセントの値引き分の振込先をB社とすることに決めたのです。その後の平成28年9月頃、私は、既に東邦薬品に対する窓口となっていたJに対して「東邦薬品に、医薬品をさらに2パーセント値引きすることで手を打たないか、聞いてほしい。Dさんもそれで納得している。ただ、Dさんとは、東邦薬品から値引き分1パーセント分をB社名義の口座に振り込んでもらうという話がついている。Dさんともよく話をして、東邦薬品と交渉してほしい」などと言って指示した上で、B社の代表取締役をKからJに変更する手続きを行うようにも伝えたのです。その後、私は平成28年10月頃、Jから、東邦薬品が2パーセントの追加工値引きに応じたことや、そのうち1パーセントをB社名義の口座に振込入金することにも応じたことを伝えられました。

無論、私はすぐに、Dさんにそのことを伝えました。

なお、東邦薬品は、自社が全面に立って、アルフレッサからSPD業務を奪う形となることを嫌がったのか、日大2病院における医薬品の調達業務を行うものの医薬品のSPD業務については、L社という会社が行うことになりました。

その後、私は、Jに対して、東邦薬品から追加工値引き1パーセント分をB社に振り込んでもらうに当たり、その振込が正当な振込に見えるように、コンサルティング契約書などと作成するように指示しました。

ただ、Jからの報告では、東邦薬品ではなく東邦ホールディングスからB社に追加工値引き1パーセント分に相当する金額が振り込まれることとなったということでした。

ですので、その契約書は、東邦ホールディングスとB社との間の契約書となっているはずですが。

#### ※ B社が、東邦ホールディングス株式会社から、東邦薬品株式会社が約束した追加工値引き分2パーセントのうち、1パーセント分の振込を受けるに至った経緯等について④

資料3として示された書面が、「東邦ホールディングスからB社への追加工値引分1パーセントに相当する金額の振込」が正当な振込に見えるように作成した契約書の写しであることは間違いありません。

そもそも、別の機会に既にお話ししたとおり、B社は、事業実態のない会社でしたから、この契約書事態、実体のないものでした。

この第3条の記載からお分かりのとおり、追加値引分の1パーセントに相当する金額の振込は平成29年10月末日から始まり、その振込額は、平成30年4月末日までで6600万円でした。

そして、この契約書を見せてもらったかどうかは記憶が定かではありませんが、私は当時、Jから、こういった契約書を作成したことやその金額等の報告を受けていました。

また、私は、平成30年4月末以降も、東邦ホールディングスからの追加値引き分1パーセントに相当する金額の振込が継続的に行われていることの報告もその都度、Jから受けていました。

<資料1> (注：一部抜粋)

2015年8月11日

日本大学 SPD 業務の件

東邦薬品株式会社

常務取締役 馬田 明様

合同東邦株式会社 営業本部 M

8月10日13時よりFホテルの一室におきまして、掲題の件に関する会合を行いました。

出席者：G会グループ CEO A様

(株)日本大学事業部 事業企画部部長 D様

元●● E氏、

N社 O取締役、合同東邦(株)本間社長、P本部長、Q部長、Mの計8名

(株)日本大学事業部は日大の100%出資会社で、管材管理を目的とした会社として設立され、学部ごと等で管理・契約を行っていたものを一元管理し、10%の経費圧縮を目標とされております。病院においては60億円近くの赤字を抱えており、改善対応になっております。その中で、アルフレッサが1社契約を行っているSPD契約に不透明さを感じておられたDがAに相談され、AとE氏から東邦グループを推薦して頂き、今回の会合となりました。

(中略)

DはSPDに関する専門的な知識は持ち合わせていないので、改善内容の精査はAにお願いしたいとの事です。対象は板橋と本院の2施設を視野に入れられております。運営開始は、アルフレッサの契約が来年の3月末までの為、4月開始となります。現地、東京での打ち合わせを8月18日から19日に調整して頂けないかとの事です。契約書等の資料を一式預かっておりますが、秘守契約のもとでの扱いになります。東京での打ち合わせ時に、お渡しした事にしましょう、との事です。

(後略)

<資料 2> (注：一部抜粋)

タイトル：「G 会 A 面談の件」

差出人：馬田 明

配布先：(TO) [東京営業部] “R” <R のメールアドレス>

(TO) [SPD 室] “S” <S のメールアドレス>

受信日：2016/08/09 10:41:04

期限：

-----  
医薬営業本部の馬田 明です。ただ今の時刻は 2016/08/09 09:47:55 です。

濱田社長様

CC 森久保常務

8/8A 面談しましたのでご報告致します。日大事業部 D 氏不在。(森久保・SPD S・東京 R・合同 Q)

- ① 板橋病院門内薬局について、理事長より、結論は、濱田社長と T 社長で協議して決めると聞いている。  
U 社の提案書を下回れば決定するとお話しされています。
- ② 医療材料について、A の仕入れ試算では、品目を変えずに 10% 下げる事が可能。  
G 会のトンネル会社 H 社で仕入れして送る。→ 当社イノメデックスアライアンス 4% が限界。
- ③ (中略)
- ④ (中略)
- ⑤ 医薬品についても、東邦 1 社納入でどうか？ 医薬品と医療材料で年間 160 億円規模になる。→ 医薬品価格の引き下げは、厳しい旨伝えました。一社に拘らず当社が有利になる提案が必要と思います。

以上 面談の骨子です。SPD・医療材料・医薬品も含めてプロジェクトを立ち上げ詳細分析を至急行い。問題点もクリアにして行くことが急務と感じました。

<資料 3>

コンサルティング委託契約書

B社（以下「甲」という。）と東邦ホールディングス株式会社（以下「乙」という。）とは、甲の乙に対するコンサルテーションの実施に合意し、次の通り本契約を締結する。

### 第1条（委託業務の内容）

甲は、乙に対し、次に掲げる業務についてコンサルテーションを実施する。

- ① 医療機関、薬局及び介護施設における経営、業務受託、企画、設計、管理及び運営に関する業務
- ② 医療用機器用具、介護福祉機器用具及び健康美容機器用具の企画、開発、製造及び販売に関する業務
- ③ 医薬品、医薬部外品及び医療用消耗品の企画、研究、開発、製造及び販売に関する業務
- ④ コンピュータソフトウェアの企画、開発、製造及び販売に関する業務
- ⑤ ヘルスケア事業に関する業務
- ⑥ 学会、シンポジウムその他のイベントの企画、制作、実施及び運営に関する業務
- ⑦ 経営に関する診断及び指導業務
- ⑧ その他、前各号に付随する業務

### 第2条（契約期間）

本契約の有効期間は、平成29年10月1日から平成32年3月31日までとする。

2. 甲及び乙は、本契約期間内といえども、1ヵ月前までに相手方に書面により通知することにより、本契約を解約できるものとする。

### 第3条（報酬及び支払条件）

乙は、甲に対し、第1条に規定する委託業務に対する着手金及び平成29年10月から平成30年3月までに発生する報酬の合計額である6,600万円を、以下に記載する期日に、以下に記載する金額を支払う。

- ① 平成29年10月末日 3,000万円（着手金として）
- ② 平成29年11月末日 600万円（平成29年10月分報酬として）
- ③ 平成29年12月末日 600万円（同年11月分報酬として）
- ④ 平成30年1月末日 600万円（同年12月分報酬として）
- ⑤ 平成30年2月末日 600万円（平成30年1月分報酬として）
- ⑥ 平成30年3月末日 600万円（同年2月分報酬として）
- ⑦ 平成30年4月末日 600万円（同年3月分報酬として）

2. 平成 30 年 4 月以降に発生する報酬及びその支払期日は、甲の実施したコンサルテーションにより乙に生じた業績に応じて、前項に定めた金額を勘案して、6 ヶ月ごとに、甲乙協議の上で定める。
3. 乙は、前二項に定める報酬額に消費税を付加した金額を、甲の指定する口座に、振込む方法により支払う。

#### 第 4 条（実費）

甲は、本契約履行に際し旅費、交通費、通信費、雑費その他の経費が発生した場合、事前に乙が承認したものでない限り、全て甲自ら負担する。

#### 第 5 条（秘密保持）

甲及び乙は、本契約締結の事実及び本契約の履行に際して知り得た相手方の企業、営業及び技術に関する一切の情報は、本契約の有効期間はもちろん、契約期間満了後も、第三者に開示、漏洩してはならない。

2. 甲又は乙が、相手方が前項に違反したことにより損害を被った場合には、その全損害を請求することができる。

#### 第 6 条（契約義務不履行等）

甲及び乙は、次の各号の一に該当した場合は、何等催告を要することなく、直ちに本契約を解除することができる。

- ① その財産に対し差押、仮差押、仮処分若しくは競売の申立てを受け、又は公租公課の滞納処分を受け、事業の継続が著しく困難になったと認められる場合
- ② その代表者、取締役、執行役員又は使用人が、暴力団、暴力団関係者、総会屋若しくはこれらに準ずるもの又はその構成員と取引又は人的関係がある場合
- ③ その他相互の信頼関係を著しく損なう重大な契約違反又は行為があった場合

#### 第 7 条（規定外事項）

本契約に定めがない事項について又は本契約に定めのある事項の解釈について疑義が生じたときは、甲乙誠実協議のうえ、これの解決を図るものとする。

本契約の成立を証するため、本書 2 通を作成し、甲乙記名押印のうえ各 1 通を保有する。

平成 29 年 10 月 1 日

●●

甲：B 社

代表取締役社長 J

東京都世田谷区代沢五丁目 2 番

乙：東邦ホールディングス株式会社

取締役社長 加藤 勝哉

**【甲第 15 号証「V の供述調書」（注：一部抜粋）】**

**※ 他の医薬品卸売会社が、日本大学関連病院に納入する医薬品代金についての追加値引きの一部相当額を、コンサルティング料として実体のないペーパーカンパニーに対して支払うスキームを拒絶したこと等について**

私は、W さんに頼まれて、平成 28 年 9 月初め頃に、東邦薬品の丸の内オフィスで行われた打ち合わせに参加することになりました。

（中略）

その打ち合わせには、私と W さんと J さんのほか、東邦薬品からは、SPD 業務を担当する S さんや日大 2 病院の営業を担当する R さんのほか、名前は思い出せませんが役員の方も参加しており、主に発言していたのは S さんでした。

その打ち合わせにおいて、S さんは、東邦薬品としては、医薬品の SPD 業務を受託できればよく、医療材料の SPD 業務については、受託業者の選定を含めて、経験豊富な私に任せたいというようなことを話していました。

そのため、まずは、私の方で、日大 2 病院の医療材料の SPD 業務を引き受けてくれそうな SPD 業者を探すことになりました。

（中略）

私が L 社に日大 2 病院の SPD 業務の話を持ち込んだ当初の時点では、L 社が受託するのは日大 2 病院が使用する医療材料の一括購入を含めた SPD 業務という話だったのですが、その後、東邦薬品の要望により、医薬品についても、第一次的には L 社が一括購入を含めた SPD 業務を受託した

上で、発注・納品、在庫管理や院内物流等の業務を東邦薬品に再委託するという形に変更することになりました。

そして、その時点までに、東邦薬品は、日大2病院が使用する医薬品の調達費削減について、前年度、すなわち、平成27年度の購入実績額の1パーセント削減を保証していましたので、この点についても、東邦薬品に代わって第一次的にSPD業務を受託する形のL社が同様の保証をすることになったのでした。

(中略)

そして、私とWさんは、そうしたDさんの意向を踏まえて、アルフレッサとの値引き交渉を行うことになり、平成29年3月頃から5月頃にかけて、XさんやYさんとの打ち合わせを重ねました。

医薬品の取引では、一般的に、医薬品の公定価格である薬価からの値引き率で交渉するのが商習慣として定着しており、アルフレッサは、従前、日大2病院との間で、医薬品の納入価について薬価から18パーセント前後の値引き率で妥結していました。

この18パーセント前後という薬価値引き率は、一般的な医療機関と比較すると、かなり高い値引き率であり、追加の値引き余地は限られていると思われました。

ただ、私やWさんは、先ほどもお話したとおり、東邦薬品が日大2病院の購入実績額の2パーセント削減を約束していることを知っていましたので、アルフレッサとの追加の値引き交渉についての落としどころは2パーセントであろうとは考えていました。

現に、Wさんは、アルフレッサとの追加の値引き交渉において、XさんやYさんに対し、東邦薬品が日大2病院の購入実績額の2パーセント削減を約束していることを話して、アルフレッサにも同様の値引き提案をするよう求めたりしていました。

(中略)

その後、平成29年5月頃に、アルフレッサは、日大板橋病院のメディセオの帳合をアルフレッサに移行させることを条件に、薬価を基準とする2パーセントの追加値引きに応じる旨の回答をしてくれました。

これを受けて、私とWさんが、Dさんにその旨を報告したところ、Dさんは、私やWさんがレオクランへの報酬の話を持ち出す間もなく「1パーセントは病院に還元してくれ。残り1パーセントは俺が話をしとくわ」などと、アルフレッサが約束した2パーセントの追加値引き分のうち、1パーセントを日大2病院に還元させつつ、残り1パーセントは、ほかの誰かと話し合う旨の話をしていました。

これを聞いて、私は、Dさんが、東邦薬品が保証した購入費削減分と同様に、アルフレッサの追加値引き分についても、そのうち半分をAと話し合っ、A関連の会社に支払わせようと考えていることが分かりました。

案の定、後日、私は、確かWさんから聞いたという覚えですが、Dさんの指示として、アルフレッサの追加値引き分のうち1パーセント分をI社に渡す旨を聞きました。

これを受けて、私やWさんは、平成29年6月頃、アルフレッサのXさんやYさんに対し、追加  
値引き分のうち1パーセントの支払方法として、コンサルタント料などの名目でアルフレッサから  
別の法人に支払うことができないかを尋ねてみたところ、断られてしまいました。

そのため、アルフレッサからは、2パーセントの追加値引き分をL社に還元してもらうことにし  
て、L社において振り分ける、つまり、2パーセントのうち1パーセントは、そのまま日大2病院  
に還元し、残り1パーセントをL社からI社に支払うことになりました。

以上