

ITデューデリジェンス報告書

— サンプル —

会社名	●●●株式会社
役員	代表取締役 山田 武志
資本金	40,000,000円
設立年月	2000年4月
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・化粧品等各種商品の企画、仕入、卸売及び販売・化粧品、美容機器等に関する企画、製造、販売・前各号に附帯関連する一切の業務
決算月	3月
従業員数	正社員50名
発行済株式数	40,000株
所在地	東京都中央区銀座1丁目



登記簿・定款等から会社の基本的事項を調査します。

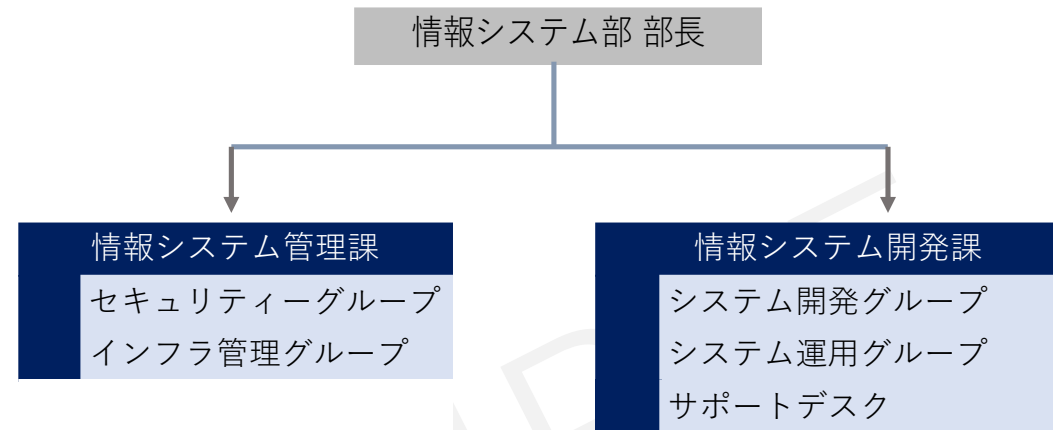
株主	保有株式数	保有割合	コメント
山田 武志	20,000	50%	対象会社 代表取締役
山田 満	10,000	25%	対象会社 取締役
P Holdings(株)	5,000	13%	主要仕入先
山田 道子	2,000	5%	代表取締役 配偶者
斉藤 昭	2,000	5%	対象会社 管理本部長
松本 隆司	1,000	3%	対象会社 従業員
合計	40,000	100%	

【コメント】

- ①対象会社は、代表取締役及びその親族で80%を保有しており、法人税法上の同族会社に該当します。
- ②P Holding株式会社は、政策保有目的で株主になっているとの事です。
なお、対象会社はP Holdings(株)の16%を保有しています。
- ③斉藤氏及び松本氏の保有株式は、対象会社がIPOを目指していた際、インセンティブ目的で割当てたとの事です。



株主名簿より、株主・保有割合及び株主の属性や好ましくない者の有無を確認します。
また、登記簿より潜在株式(新株予約権等)の有無も確認します。



【コメント】

①情報システム部 部長は2018年9月に●●コンサルティングより転職してきている。全般的な取りまとめを担当業務としている。内部統制とインフラが得意分野であり、資格はCCNA、CISA、CISSPを保有している。

②セキュリティグループは、A氏及びB氏の2名で構成されている。A氏及びB氏で全てのセキュリティ業務に対応しており、A氏が上長、B氏がサポートスタッフとなっている。A氏は2016年から当該業務を担当しており、登録セキスペの資格を保有している。

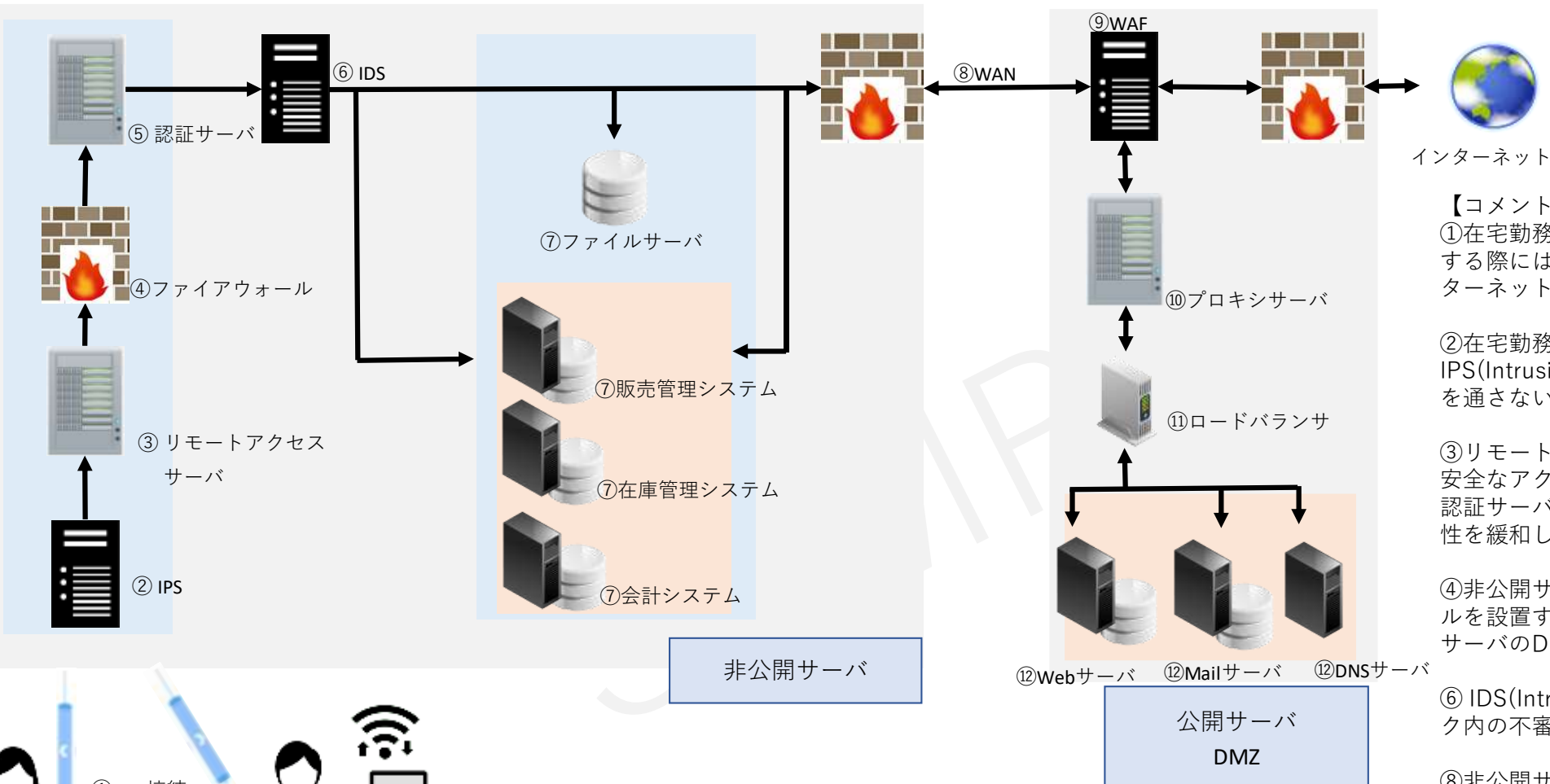
③インフラ管理グループはC氏1名が担当しており、サーバ・PC・その他インフラ機器の管理やバックアップデータの取得を担当業務としている。C氏は2010年から当該業務を担当している。資格は保有していない。

⋮



情報システムに関わる組織を把握し、各従業員の担当業務・スキル等を把握します。
また、外注している業務があれば、当該業務及び外注先等を把握します。

システム構成図



インターネット

【コメント】

①在宅勤務者及び外出先から社内サーバーにアクセスする際には、株式会社●●がサービス提供する、インターネットVPNを使用しています。

②在宅勤務者等が社内サーバーにアクセスする際には、IPS(Intrusion Prevention System)により、不正な通信を通さない仕様です。

③リモートアクセスサーバ(RAS)により、社外からの安全なアクセスを可能にしています。また、RASと⑤認証サーバを分離しており、リモートアクセスの脆弱性を緩和しています。

④非公開サーバと公開サーバの境界にファイアウォールを設置する、多段ファイアウォールにより、公開サーバのDMZ(DeMilitarizedZone)を実現しています。

⑥IDS(Intrusion Detection System)によりネットワーク内の不審な動作を監視します。

⑧非公開サーバと公開サーバはWAN(Wide Area Network)により接続されています。

⑨WAFによりWebサーバへのリクエスト内容をチェックします。

⋮



ITの知識に自信が無い方にも理解して頂ける様に作成します。
より詳細なシステム構成図を別紙としてご提供する事も可能です。
また、ネットワーク構成図等も別途作成します。

ハードウェア・ソフトウェア一覧

【ハードウェア】

No	種別	製品名	OS	メモリサイズ	CPU	台数	主な用途	ストレージ容量	IPアドレス	設置場所	購入日	リース残期間	保守契約 保守費用
1	ストレージ	BUFFALO NAS WS5200DN02W6	Windows	-	-	1	顧客情報保管,バックアップ	2TB	124. . . .	本社事務所内	2019年9/1	-	無し
2	ストレージサーバー	SST3080-2NHA	Windows	128GB	Intel® Xeon® E5-2600 v4シリーズ 2基	1	Webサーバー,ネットワーク監視	6TB		本社事務所内	2019年9/1	-	無し
3	ノートPC	Let's Note CF-SZ5	Windows	4GB	Intel® Core i5	1	給与計算・請求書発行作業等	500GB		本社事務所内	2019年9/1	-	無し
4							.						
5							.						

【ソフトウェア】

No	種別	名称	主な役割	仕様ソフトウェア、 ミドルウェア、バージョン	開発会社	プログラム行数 言語	データ量 アクセス量	レンタル費用 又は開発費用	稼働可能時間	レンタル残期間
1	運用管理	Salesforce	顧客管理	Salesforce CPQ	株式会社セールスフォース・ドットコム	-	約10回/日	10,000円/月	24H	9か月
2	運用管理	顧客解析システム	顧客属性分析	顧客解析システム ver3.0	自社開発	約1,000行、Java	約1,000回/日 約10GB/日	300万円	24H メンテナンス 19時～20時/日	-
3	営業管理	Sansan	名刺管理・顧客データ管理		Sansan株式会社	-	1回/週	10,000円/年	24H	9か月
4	セキュリティー	ウイルスバスタークラウド	ノートPC セキュリティー用	ウイルスバスタークラウド	トレンドマイクロ	-	約2回/月	10,000円/年	24H	9か月
5	給与計算	給与奉行	給与計算	給与奉行クラウド	OBC	-	1回/月	10,000円/年	24H	9か月
6										
7										



ハードウェア及びソフトウェアの種類・性能・関連費用等を把握します。

検出事項

No	種別	項目	内容
1	全般	情報資産管理台帳	対象会社は情報資産管理台帳を作成していません。情報資産管理台帳を作成し、それぞれの情報資産へアクセス権制限を付す、情報資産の参照には承認プロセスを付す、十分なセキュリティー対策が施されたサーバに情報資産を移動する等の対策を講じる事が必要です。 なお情報資産とは、社員の個人情報、顧客情報、仕入・販売単価、会計情報、製品設計図、契約書、取引先から秘密として提供された情報、PC、USB、サーバ等の事です。
2	規程	セキュリティーポリシー	対象会社のセキュリティーポリシーの最終更新は、約5年前となっています。セキュリティーは日進月歩の分野のため、1年に1回はセキュリティーポリシーを見直す事が望ましい状況です。
3	ハードウェア	リモートアクセスサーバ	対象会社は、在宅勤務者を社内サーバにアクセスさせるため、リモートアクセスサーバ(RAS)を1台設置しています。RASに不具合が発生した時の為に、RASをもう1台設置し二重化したり、予備機の購入検討が必要です。
4	データベース	バックアップ	対象会社は毎週金曜25時にデータベースのフルバックアップを行っています。バックアップが週に1回の場合、障害が生じデータを復旧した際、消失データが多くなる可能性があります。よって、毎日25時に差分バックアップを取る等の対応が望ましい状況です。 また、対象会社は障害発生を想定したデータ復旧訓練を行っていません。定期的にデータ復旧訓練を行い、非常時への備えが必要な状況です。
5	販売管理システム	アクセス管理	対象会社の販売管理システムにログインする際、IDとPASSの入力が求められます。IDとPASSの入力回数は無制限にできる仕様となっています。総当たり攻撃等を受けた場合、不正ログインを許してしまう可能性があります。よって、IDとPASSの入力回数について、3回間違えた場合には、IDをロックする等の対応が必要です。 また、上記の対応を行った後でも、逆総当たり攻撃(PASSを固定し、IDに総当たり攻撃をかける)を受けた場合、ログインを許してしまう可能性があります。よって、PASSの桁数を増やす、二要素認証を導入する、ログ監視を強める等の対応が必要です。
6	セキュリティー	IDS	対象会社はネットワーク型IDS(Intrusion Detection System)をプロミスカストモードで導入しています。これは、ネットワーク内での不審な動作を監視し、不正アクセスを発見するためです。しかし、IDSの性能が高くないため、ネットワークを流れる全てのパケットを監視できていない事が明らかになりました。高性能のIDSへ交換等の検討が望ましい状況です。
7	セキュリティー	ログ監視	対象会社は、ログ監視システムの●●により、保有するシステム・サーバのログを取得しています。しかし取得したログに対し、日常的な監視を行っていません。取得したログは日常的に監視する必要があります。

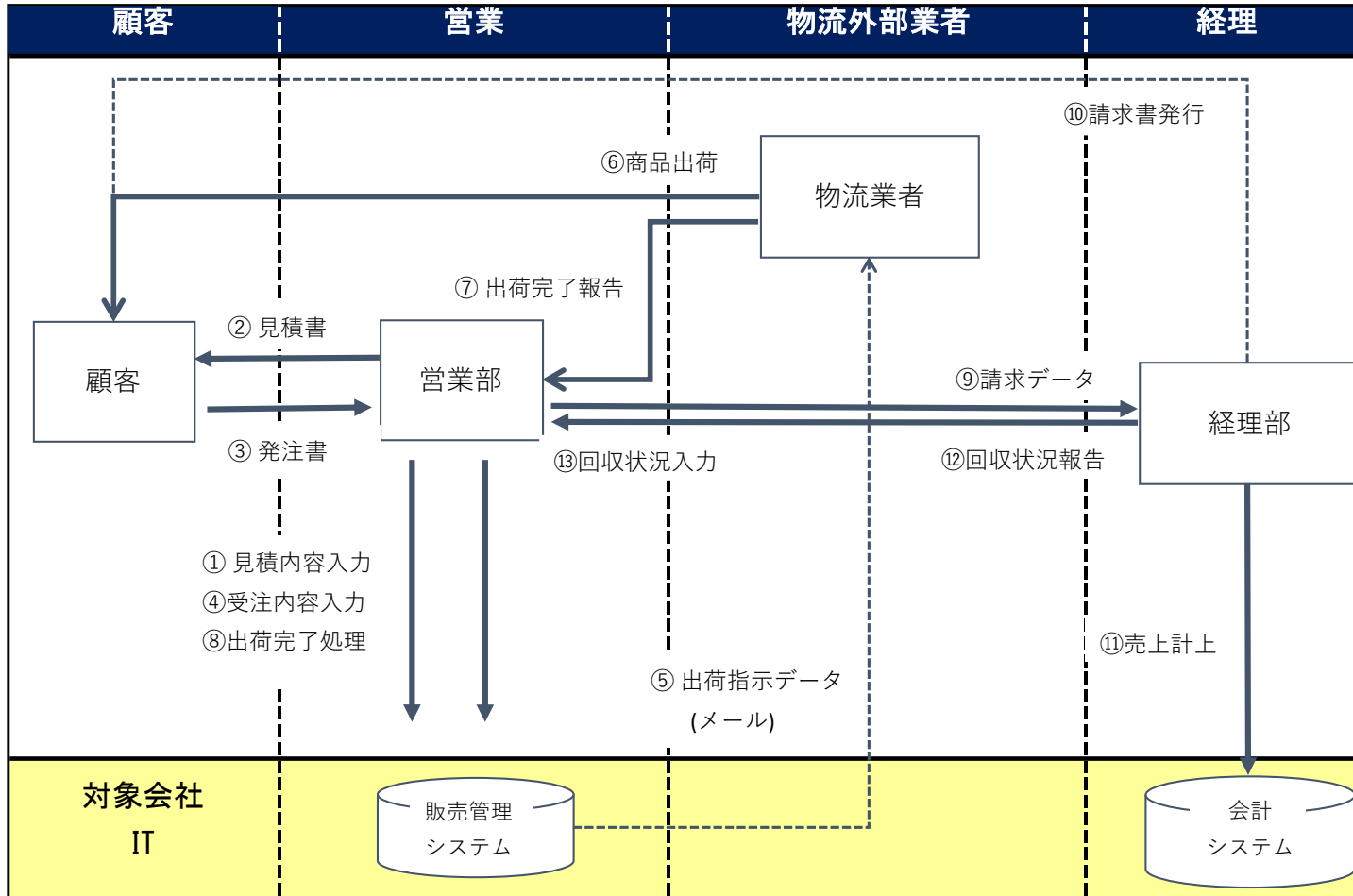


M&A実行に際し、留意すべき事項を把握します。

販売管理システム

* 当該サンプルにおいては、販売管理システムの一部のみを記載しています。

販売業務フロー概略



- ## 業務記述書
- ①営業担当者は、顧客から引き合いのあった案件について、販売管理システムにその内容(商品名・数量・単価等)を入力し、営業部課長に承認申請を行う。営業課長の承認を得た案件について見積書データが生成される。
 - ②営業担当者は、営業事務員に見積書の発行依頼を販売管理システムにて行う。営業事務員が、販売管理システムより、見積書を印刷し、顧客に見積書を発行する。
 - ③顧客から発注書を受け取り、営業担当者が内容を確認し、営業事務員に販売管理システムへ発注書内容の入力依頼を行う。
 - ④営業事務員が、受注内容を販売管理システムに入力し、発注書を販売管理システムにアップロードする。営業課長は受注内容について、販売管理システムで承認を行う。
 - ⑤営業課長が承認した受注について、毎日18時に出荷指示データが自動で生成され、物流業者に当該データがメールにて自動で送付される。
 - ⑥物流業者が、出荷指示データに基づき、商品を出荷する。
 - ⑦物流業者は、出荷が完了したものについて、納品書(控)と共に、出荷完了報告書を日次で営業部に提出する。
 - ⑧営業事務が、出荷完了報告に基づき、販売管理システムに出荷完了処理を行う。
 - ⑨顧客ごとに設定された締め日の翌日に、請求データが生成され、経理が受け取る。なお、請求データが生成されるのは、出荷完了処理が終了したものである。
 - ⑩経理部の財務グループが、請求データを基に請求書を発行する。
 - ⑪経理部の主計グループが、請求書を基に売上計上を行う。
 - ⑫顧客からの入金について、月次で回収状況を営業部に報告する。
 - ⑬営業事務員は顧客からの入金について、販売管理システムに入力する。



販売管理システムのデューデリの前提知識として、業務フローを把握します。

販売管理システム概要

【販売管理システム】

サブシステム	機能	機能概要
顧客マスタ	顧客マスタ管理	顧客マスタの新規作成・変更・削除等
仕入	発注数入力	発注数を入力し、発注書をアウトプット
在庫	在庫照会	在庫数、欠品数等の照会
見積り	見積り入力 見積り承認 見積り照会	見積書発行に必要なデータの入力、承認等
受注	受注承認 受注照会	受注案件の承認 受注案件のステータス管理
出荷	出荷指示	出荷指示データ
売上	売上照会	顧客別売上高、売掛金の回収状況照会等

【コメント】

販売管理システムは、対象会社が自社開発したシステムです。開発は情報システム開発課が主導し、一部機能を外注しています。保守運用は、システム開発課のサポートデスクで行っています。対応OSは、Microsoft Windowsです。

販売管理システムにより、仕入・在庫管理・見積り・受発注・売上管理を実現しています。また、販売管理システムは、他のシステムとインターフェースはしていません。

販売管理システムのトランザクション量とデータ規模より、対象会社の現状の回線の太さとファイルサーバで十分に運用可能な事を確認しています。

【販売管理システム トランザクション量】

機能種別	ボリューム (件)		備考
	通常(日)	ピーク(日)	
仕入	通常(日)	10	2020年6月の実績
	ピーク(日)	20	毎週金曜日は新規顧客のアカウント作成及び既存顧客のアカウント情報更新が多い。
	ピーク(分)	2	
在庫	通常(日)	5	2020年6月の実績
	ピーク(日)	20	毎週金曜日
	ピーク(分)	5	毎週金曜日の午後
見積り	通常(日)	50	2020年6月の実績
	ピーク(日)	100	毎週金曜日
	ピーク(分)	5	毎週金曜日の午後
受注	通常(日)	30	2020年6月の実績
	ピーク(日)	50	毎週金曜日
	ピーク(分)	5	毎週金曜日の午後
出荷	通常(日)	1	2020年6月の実績
	ピーク(日)	1	毎日18時
	ピーク(分)	1	毎日18時
売上	通常(日)	1	2020年6月の実績
	ピーク(日)	1	顧客締め日の翌日
	ピーク(分)	1	

【販売管理システム データ規模】

データ種別	ボリューム (件)	
	レコード数	容量
仕入	約10,000件	10MB
在庫	約100,000件	100MB
見積り	約1,000,000件	1GB
受注	約700,000件	700MB
出荷	約2,000,000件	2GB
売上	約3,000,000件	3GB
合計	約6,810,000件	6.8GB



販売管理システムの基本的事項を把握します。

販売管理システムの評価

指標	指標概要	評価	評価概要
信頼性	システムの故障しにくさ	○	販売管理システムのMTBF(平均故障間隔)は5000時間であり、信頼性は高い。 *MTBF：何時間毎に故障するかの指標である。上記は、1日8時間稼働として計算しており2年に1回故障する計算となっている。
可用性	必要な時に利用できる	○	販売管理システムの稼働率は、99%であり可用性は高い。
保守性	障害の認識から復旧まで	×	販売管理システムに故障が発生した際の平均修理時間は7時間であった。 復旧はシステム運用グループのD氏が担当している。システム運用グループでは、過去に発生した故障内容やその対応を記録しておらず、復旧マニュアルも作成していない。よって、故障が発生する度に、故障内容から故障原因を探索し、対応を検討・実施しており、復旧にほぼ1日掛っている。
保水性	データ間に矛盾が無い	◎	販売管理システムから生成される、見積データ・受注データ・出荷指示データ・請求データ・売上データの整合性を無作為抽出で25件確認したところ、データ間に不整合は見受けられなかった。
安全性	不正利用の有無	×	販売管理システムへのログインには、10桁のパスワードが必要であり、パスワードは2か月に1回変更が必要な仕様になっている。 しかし、販売管理システムへのログイン履歴を閲覧したところ、営業部課長のIDで営業事務員がログインしている事が判明した。営業部課長にヒアリングしたところ、外出して多忙の際には営業事務員に販売管理システムでの承認作業を行わせているとの事であった。販売管理システムの運用上に大きな問題がある。営業部課長が社用携帯から販売管理システムにログインし承認できる仕様に変更する等の対応が必要である。



販売管理システムを「RASIS」により評価します。

販売管理システム及び関連する業務フローの検出事項

No	項目	内容
1	見積り機能	販売管理システムにおいて、営業課長が見積内容を承認したあと、見積内容を更新できる仕様になっています。これは、見積内容は頻繁に変更されるためとの事です。現状では、営業事務員が誤って承認後の見積内容を更新し、見積書を発行してしまう可能性があります。よって、承認後の見積内容は変更できない仕様に変更する必要があります。
2	受注機能の運用	対象会社は、顧客から緊急注文があった場合、見積書・受注書のやり取りを行わず、販売管理システムに緊急注文の内容を入力する事があります。この緊急注文を受け付ける際の、対象会社の業務フローが確立されておらず、営業担当者によってその方法が異なっています。現状では、営業担当者による押し込み販売や架空売上の計上が行われる可能性があります。よって、顧客から緊急注文を受け付ける場合には、「緊急注文申請書等を作成し、緊急注文が必要な理由や顧客からのメール等、緊急注文の内容がわかる資料を添付した上で、営業部長の承認を得る。」等の業務フローを確立する必要があります。
3	与信機能	販売管理システムに、与信管理機能がついていません。営業部部長へのヒアリングによると、販売管理システムの債権管理機能により未回収の有無を管理しているとの事ですが、与信の評価は行っていないとの事です。現状では、顧客の支払能力を超えた債権を抱え、債権が回収できなくなるリスクがあります。よって、販売管理システムに与信機能を追加し、顧客への債権額が与信を超えた場合には、
4	請求機能の運用	販売管理システムにおける、請求機能について、顧客毎の締め日の翌日に請求データが生成され、経理部では当該請求データに基づいて請求書の発行及び売上計上を行っています。現状では、10日締めの顧客の場合、10日に前月11日～当月10日までの売上が計上されています。しかし対象会社の売上計上基準は、出荷基準となっており、決算月の単月の11日～31日に出荷した商品に対する売上高が計上されていません。よって、今後は決算月において、会計上、当該調整を行う必要があります。
5	出荷機能の運用	販売管理システムにおける、出荷について、出荷指示データを物流業者に送付し、物流業者が商品を発送後、出荷完了報告書を日次で対象会社の営業部に提出する事になっています。営業事務員は、出荷完了報告書に記載の取引について、販売管理システムに出荷完了処理を行う事になっています。しかし、出荷指示データに記載のすべての取引について、出荷完了報告書に記載されているか、つまり、出荷指示を行ったすべての取引について、実際に出荷が行われたかはチェックしていません。よって、今後は出荷指示データと完了報告書の整合性をチェックする必要があります。
6	債権管理機能の運用	販売管理システムの債権管理機能について、会計システムにおける債権額と一致していません。毎月の顧客ごとの債権回収額は、毎月月初に経理部から営業部に「債権回収報告書」として報告されます。しかし、回収期限を超過して、月中に回収された債権額等は、営業部に報告されていません。このため、販売管理システムと会計システムに差異が生じております。よって、今後は、経理部での月次決算が終了後、毎月の顧客ごとの債権回収額だけでなく、顧客ごとの債権残高も営業部に報告する必要があります。



販売管理システム及び関連する業務フローの検出事項を把握します。