

興信所の調べにより新しい事実が続々と判明している

以下に興信所からの報告の抜粋を記載する

今回は共に破産したサンフランシスコ社に関して関係者からの証言を中心に、また野口真紀の近況報告も併せて報告がきている

それは野口真紀と一緒に破産したサンフランシスコエンタープライズで起きました。

野口真紀が経営していたサンフランシスコエンタープライズが株式会社フルスピードからリトルニューヨークのブランドで知られるギルドコーポレーションをM&Aしたときのことでした。

このギルド社は当時販売不振に陥っていて、会社の売却先を模索していました。数億円の負債を抱えて親会社のフルスピードも手放さざるを得ない状況だったようです。

当時はアパレル業を営んでいた野口真紀はこの会社のもつ店舗網と在庫に非常に魅力を感じたようです。負債を抱えていたのでフルスピードから1円で株式を譲り受けることになります。性格なのか周りにろくな人間がいなかったのかわかりませんが、当時野口真紀は通常であれば行はずのM&Aとしては基本のデューデリジェンスを行わずに適当に会社の購入を決めてしまったようです。

その後ギルド社の販売不振は変わらなかったのですが、ギルド社にとって一番きつかったのは急激な円高によるデリバティブ取引による為替差損でした。海外と取引を行っている会社は為替リスクを軽減するためにデリバティブ取引を行っていたのですが、ギルド社も海外から製品を輸入している関係上同様の取引を行っていたのです。しかも急激な円高でヘッジは効かずギルド社もご多分に漏れず数億円という損失を出すこととなりました。

そこで何を思ったのか、野口真紀はギルド社がデリバティブ取引を行っているのは知らなかったとして、譲受先に損害賠償を求める訴訟を起こしたのです。当然譲渡人はM&Aをするときに全ての書類を開示して、この会社の内容でいいなら買ってくださいというスタンスです。それを自分たちのデューデリジェンス能力の不足を棚に上げて売主を訴えるとは当時は周囲の人達も何て愚かなんだと見ていたものです。しかもこのギルド社の購入検討者は他にもいて、この人たちはみんなデリバティブ取引のことを知っていました。当然訴訟は敗訴となったわけですが、今考えても野口真紀の愚かさにあきれてしまいます。

M&Aの基本中の基本を疎かにして、しかも自分の愚かさを棚に上げて相手を罵倒する。自分で行ったことで失敗してもすべて誰かのせいにする。昔から野口真紀とはそういう人間でした。

現在と全く変わっていません。

と、報告にはある。裁判記録を閲覧すれば、さらに詳細がわかるであろう。

次に野口真紀の近況の報告である。

なお、他の詳細な調査報告書は 8 月に控える債権者集会及び今後発生するであろう野口真紀に対する民事、刑事事件に関する重要記録となるのでここでは開示しない。

当所が行った 4,5,6 月の 3 か月間にわたる野口真紀の素行調査結果の一部を報告します。

この 3 か月の野口真紀の長距離移動の調査結果であるが、週 1 回～2 回の割合で合計にして 3 か月間で 10 回以上、平日週末を問わず複数のゴルフ場でプレーをしていることを確認している。プレー同行者として、佐々木直人、姉の日高理恵と日によって異なるが、一番多くプレーに同行している女性が存在する。この女性を調べた結果、某不動産会社の社長夫人であった。

調査対象者は野口真紀であるため、この女性についての調査は控えるが、女性の写真を送ることとする。今後は、この女性の夫である某不動産会社社長と野口真紀の関係も調査対象とする。

との報告がきた。3 か月間で 10 回以上のゴルフとは破産者としては到底考えられない回数である。