ない状況にある。

（２）取締役会

・田中取締役及び井ノ口氏に対する協賛機関となっており，他の取締役が異議等を申し述べることは稀である（無い）。

・本来，井ノ口氏は取締役ではないため，取締役会には陪席及び必要な場合に限り事業説明等のために出席できるが，実際には他の取締役と同様またはそれ以上の権能を有し取締役会を仕切っている。

・内田監査役も同席し，井ノ口氏の説明等をサポートしている。

・学校法人の理事長も兼ねる田中取締役が取締役会等で言ったことが何も検討されずに唯一無二の命令として即実行に移される。

（３）主な事業について

【共通事項】

当初，事業部の方針として，各種事業の展開に際しては，学生の就職活動及び校友との関係等を鑑み，公正妥当な取引基準・条件のもと，なるべく多くの企業と取引することに努めていた。（具体的な条件の一つに，本学出身者の就職実績と今後の本学への就職活動支援計画等を重要項目とした。）

だが，最近では事業企画部において，特定者（井ノ口・内田）・企業団体（㈱チェススポーツ・㈱エルフ・エージェンシー・日大フェニックス）に対する利益供与の可否及びその多寡等が踏み絵となり取引先が選定されている。

なお，ここでいう利益供与とは，大学及び事業部との取引を大義名分とした物品提供，接待，広告宣伝料，賛助金，清掃警備の下請け参入などあらゆる名目で不当な要求を行なうことや，取引関係に入った後で，取引関係の優越的地位を示して，不当要求やクレームなどの形で金品などを要求する手口が見られる。

ゆえに，サービスの幅・質は省みられることもなく，また取引企業が行なっていた日大生向け特別就職説明会等も消滅し，学生の就職活動等に影響を及ぼしている。

【損害保険代理店事業】

当初，全ての保険案件について大手損害保険会社（三井住友海上火災保険㈱，東京海上日動火災保険㈱，損害保険ジャパン㈱，ＡＩＵ）４社を幹事団として，主力分野ごとに取引していたが，現在はあいおい損害保険㈱が主な取引先となり，海外旅行総合保険以外のほぼすべての分野があいおい損害保険㈱の引き受けとなっている。

なお，あいおい損害保険㈱へは事業部から平成２４年６月より柏木優希及び森●●が研修生として出向扱いとなっているが，実際は期限の定めの無いカラ出向である。研修生受け入れ名目であいおい損害保険㈱より事業部に対し月々数十万・年間数百万円の人件費が支払われている。本件は保険業法違反にあたる可能性が高いため，あいおい損害保険㈱より出向扱いの解消の申し出があるものの，収益確保の観点から事業部は認めていない。また，事業部の上層部は金融査察の際にカラ出向がばれないよう柏木・森の出退勤記録等の隠匿指示を行っている。

【自動販売機設置事業】

“学内統一価格・同一サービス”のコンセプトに基づき，部科校間でばらつきのあった自動販売機で

の販売価格を，メーカー希望価格より均一２０円引きとし，今までになかった付帯サービス（学部祭等での飲料の無料協賛およびＡＥＤ・防災グッズの提供等）を行なう予定であった。
だが，付帯サービスの原資が大学のＪＡＬ機内広告のＣＭ料として流用されたため，部科校に約束していた付帯サービスが行なえなくなった。
また，当初，サービスの幅を持たせるために取引基準・条件を満たす複数メーカーによる幹事団を組織していたが，事業企画部長による踏み絵が行なわれ，現在，主な取引先が２社のみ（コカ・コーラ及びサントリー）となっている。
自販機設置・販売の見返りに対する対価について，現在，特定の広告会社からＪＡＬ機内広告のＣＭ料のような表立った名目で事業部に対する請求は行なわれていないが，事業部を通じない直接的な形でゴルフ大会の広告宣伝料，賛助金の名目等で流れている。

【物販事業】

学内で市民権を得ていたコロンバンのクッキーの売上は，東大を勝り，大学向け販売分野でトップにあった。だが，この販売実績と潜在市場の大きさに事業企画部長が目を付け，個人的に親密なシダックスが取り扱うバームクーヘンに切り替えた。
現在，クッキーの取り扱い中止に伴い，部科校名入りのクッキーを作成するために作成した印刷版の権利譲渡及び作成費用の一部返還について，部科校より事業部に問い合わせを行なうものの，事業部からの説明及び回答は一切行われていない。

【テナント斡旋・管理運営（三島新校舎）】

三島新校舎のテナント斡旋・管理運営は，事業企画部長と親密な企業が仕切りを行った。
現在，学食事業をシダックスが行なっているが，企業選定時に実施したプレゼン内容と異なる運営を行なっているため現地関係者より不評を買っている。

【清掃事業】

三島新校舎のテナント斡旋・管理運営と同様，事業企画部長と親密な企業が仕切りを行っている。

【人材派遣事業】

人材派遣会社を設立する際，越智取締役の紹介による元人材派遣会社社長経験の鈴木氏及びテンプスタッフからの出向者により運営。当初，法学部をモデルケースとして他社からの派遣者を事業部の派遣会社へ移籍させたものの，管理ノウハウ（派遣者のフォローの実施等）が無かったため，徐々に派遣者が減少。事業不振の責任をとりアドバイザーの鈴木氏が辞任。その後，担当に越智取締役，井口氏，テンプスタッフ出向者により運営されるものの，事業の方向性（拡充路線・撤退路線）が定まらず，徐々に派遣者が減少。その間，テンプスタッフ及び同社出向者による事業再生提案が示されるも条件等（？）で事業部と折り合わず，テンプスタッフ出向者の引き上げとともに同社完全撤退。その後，担当に越智取締役，井ノ口氏，谷，井上により運営されるものの，事業が見直されず，現在法学部に３名の派遣者を残すのみとなっている。

以　上