

# 粉飾決算のよくある手口を理解しておこう

木内清章 産業能率大学講師

粉飾決算では、様々な手口を用いて決算書を偽装する。まずは決算書分析の前提知識として、よくある手口を紹介する。

## 3つの手口を念頭に粉飾決算を見抜こう



**粉飾決算**には、典型的な手口がいくつか存在する。まずはその例を押さえておく必要があるが、基本的には「損益計算書(P/L)を良く見せる」ことを目的としている。

- ①売上高を実態よりも多く見せる
  - ②売上原価を実態よりも小さく見せる
  - ③販売管理費等を実態よりも小さく見せる
- この3つの手口がよく取られるのは、そうした理由からである。もちろん、①から③が複合的に行われていることも少なくない。

取引先の決算書を見たとき、何かしら疑問を感じた経験は誰しもあるだろう。「同業界・同業種の傾向と比べて、なぜこんなにも好数値となっているのだろうか?」「前期より一段と厳しい業績の数字を維持できたのだろうか?」など、挙げ始めたらきりが無い。

このような疑問が生じた際に、「決算の数字が良かったのだから」と手放しで受け入れてしまつては意味がない。まずは①から③の可能性を念頭に置き、確認をしてみる事が重要になる。

では、①から③の詳細をそれぞれ見ていこう。

### 1 売上高を実態よりも多く見せる

**売** 売上高を実態よりも多く見せる手口を考える企業は、まず架空計上を行うことが多い。具体的には、売上割戻し分の不計上げが挙げられる。

売上割戻しとは、例えば一定期間に大量に商品を購入してくれた取引先・代理店などに対して、一定の金額を差し引いたり返金したりするものだ。この差引金額分は、基本的に売上高から控除すべきものである。

ところが、売上水準を維持するために、大幅なりべート(割戻し)を前提として販売代理店に納品し、実際に支払う割戻し分は売上高から控除

しない経理処理をすれば、表面上の売上高水準は維持されることになる。これはスーパーなど小売店舗とのつながりが深い卸売製造業、あるいは代理店網を有する業種等に発生するおそれが高い。

また別の手法として、グループ会社や親密取引先と通謀した架空計上(一種の「循環取引」)も考えられる。例えば販売契約を締結して、資金決済は数カ月先の売掛金取引とする。そして、期日が到来する前に変更契約を結び、ある意味で売掛金決済日をジャンプさせていくのである。

最終的には、実需に基づき売上が回復した段階で決済するもくろみだろう。だが現実には、回復がないままジャンプが繰り返されていくケースも少なくない。

これはグループ会社・子会社を有している企業に多く発生するが、構成企業全体の業

況が落ち込むと、構成企業の大半が関わってくるという特徴がある。構成企業間で相互に決済をジャンプさせる融通手形が発行されたり、決算期を迎える企業からまた別の企業へと循環させたりしていくことになる。

よって、売掛金明細(金額・支払期日)と資金繰り実績表を突合し、入金がないものの繰り越している売掛金があれば、個別事情をヒアリングするとよい。その結果、あまりに多くの先で繰越しが生じていれば、意図的な操作の可能性が高い。

### 未収金にも着眼し実態B/Sまで把握を

その他に注視したい勘定科目に、未収金がある。一般的に解消に向けた交渉・努力がなされることなく、単に放置されているケースも少なくないといえ、対応科目として

### 2 売上原価を実態よりも小さく見せる

売上高が計上されたまま当該期末を越えてしまえば、操作という意味での目的は果たされてしまう。

未収金の発生はいつ頃か、回収の見通しはあるか質問することは、粉飾の発見だけでなく実態B/Sの把握という観点からも重要といえる。

**売** 上原価は「期首商品棚卸高+当期中の仕入高-期末商品棚卸高」によって算出される。

仮に「期首30、当期中仕入100、期末20」だとしよう。本来であれば「30+100-20=110」で売上原価は110となるべきところ、決算操作をして「期末50」と