

図表2 在庫水増しによる粉飾の例

(単位：千円)

● 22年3月期P/L			● 22年3月期B/S		
	本当の決算	粉飾決算		本当の決算	粉飾決算
売上高	250,000	250,000	資産の部		
売上原価	㉗200,000	㉘190,000	流動資産	67,000	77,000
期首商品棚卸高	10,000	10,000	現金・預金	3,000	3,000
当期商品仕入高	200,000	200,000	受取手形	10,000	10,000
合計	210,000	210,000	売掛金	30,000	30,000
期末商品棚卸高	10,000	20,000	有価証券	xxxxx	xxxxx
売上総利益	㉙50,000	㉚60,000	商品及び製品	10,000	㉛20,000
			原材料及び貯蔵品	xxx	xxxx
			前払費用	xxxxx	xxxxx
			未収入金	xxx	xxx
			その他流動資産	xxxxx	xxxxx

	22年4月1日	24年3月末(予定)
売上高	250,000	250,000
売上原価	㉗190,000	㉘190,000
期首商品棚卸高	10,000	20,000
当期商品仕入高	200,000	200,000
合計	210,000	220,000
期末商品棚卸高	20,000	30,000
売上総利益	60,000	60,000

	22年4月1日	24年3月期
資産の部		
流動資産	77,000	87,000
現金・預金	3,000	3,000
受取手形	10,000	10,000
売掛金	30,000	30,000
有価証券	xxxxx	xxxxx
商品及び製品	20,000	30,000
原材料及び貯蔵品	xxx	xxxx
前払費用	xxxxx	xxxxx
未収入金	xxx	xxx
その他流動資産	xxxxx	xxxxx

期末商品棚卸高を増やした分、貸借対照表の商品勘定も増加

同じ売上総利益を維持するためにはさらに期末商品棚卸高が膨らむ

(出所) 筆者作成

しかし、この在庫水増しも損益計算書上の1カ所の操作により、貸借対照表にも変化が生じてしまう。期末商品棚卸高を増やした分、流動資産の「商品及び製品」勘定がかさ上げされるのだ。図表2でいえば、在庫勘定が1000万円増えてしまうことになる(㉛)。

また、その期の期末商品棚卸高はそのまま翌期決算の期首商品棚卸高となる。すなわち、翌期の売上原価が実態より1000万円増えることになり(㉗)、前期の「ツケ」が回ってくるのだ。仮に翌期も業況が好転しなかった場合、前期並みの利益を維持するにも翌期の期末商品棚卸高を増やししなければならぬ。つまり、一度この粉飾を行ってしまうと、粉飾額が雪だるま式に増えることになりかねない危険な手口なのだ。金融機関の担当者がこの手

2 粉飾決算の仕組みと見抜くための着眼点を押さえよう

続いて粉飾の手口を解説し、金融機関の担当者は粉飾をどのように見抜けばよいか解説する。

まずは、決算を実態より良く見せる粉飾の手口をみていこう。粉飾の手口には、金融機関の借入れを簿外処理することで自己資本比率を良く見せかける方法や、本来計上すべき減価償却費を見送る方法などがあるが、以下では代表的な手口といえる「在庫水増し」と「架空売上」の計上を紹介したい。

在庫水増しは単純で手を出しやすい方法

①在庫水増し
在庫を増やす手口は、決算書の売上原価が重要なポイントになる。

売上原価は「期首商品棚卸高+当期商品仕入高-期末商品棚卸高」で求められる(図表1)。「期末商品棚卸高」であり、貸借対照表では棚卸資産として表示される。売上総利益を1000万円増やそうと

例えば、期末商品棚卸高を1000万円大きくするだけで、売上原価が1000万円減り、目的を果たすことができる。

実例を示そう。図表2をみてほしい。22年3月期の期首商品棚卸高が1000万円、当期商品仕入高が2億円、期末商品棚卸高が1000万円なら、売上原価は2億円だ(図表2の㉗)。売上高2億5000万円から売上原価2億円を引いて、売上総利益は5000万円である(㉙)。

ここで期末商品棚卸高を1000万円増やすと、売上原価が1億9000万円に減り(㉘)、売上総利益は6000万円に増加(㉚)。「利益水増し」が実現できるわけだ。

在庫の水増しはこのように手口がシンプルゆえに経営者が手を出しやすいと考えられる。また、売上の架空計上や費用の仮払金処理と違い、販

売先などの関係者をあまり巻き込まないことも手を染めやすい理由である。

粉飾の「ツケ」で翌期苦むひじょうに...

粉飾は、売上を増やすか費用を減らすかの2択が基本だが、顧客や仕入先を巻き込む手口は税務調査の反面調査(企業の取引先等に対して行う調査)で露呈するリスクがある。一方、在庫の水増しは商品が多く売れ残ったことにすればよく、自社内で完結できるといふ利点がある。

図表1 在庫の調整で売上が増える仕組み

- 売上総利益=売上高-売上原価
- P/Lの売上原価
=期首商品棚卸高+当期商品仕入高-期末商品棚卸高

この関係により...

- 期末商品棚卸高を増やすと売上原価が減る
- 売上原価が減ると売上総利益が増える!

(出所) 筆者作成