

粉飾決算、警戒中！

2019年11月11日に、東京商工リサーチが、「2019年1月～10月までの間に粉飾決算により倒産に至った企業が前年同期の2倍に増加した」、という情報を提供しました。

そもそも「粉飾決算」は、銀行から融資を受けたり、取引先からの信用維持の目的で、決算書を実態よりよく見せる行為です。銀行では「お化粧」と言ったりもします。

最近では、粉飾する理由も変化してきており、相続税や贈与税を減らしたいという理由から、自社株の評価額を下げるための粉飾や、逆に、自社を高く売りたいという理由で、自社株の評価額を高くするための粉飾など、事業承継に関係した粉飾も目立ち始めてきているようで、事業承継の問題は今や企業の粉飾決算まで誘発している状況です。

全国地方銀行協会の笹島会長(常陽銀行)は11月13日の会見で、地方銀行の中間決算について報告し、収益的に厳しいこと、その原因として貸倒引当金などの与信費用が増えていることを踏まえ、「いわゆる粉飾が最近になってみられるようになった」と発言しました。

同じ時期に、西日本フィナンシャルホールディングスの谷川社長も、「各金融機関、顔を合わせれば粉飾という言葉が出てくる」と記者会見で嘆いたり、横浜銀行などを抱えるコンコルディア・フィナンシャルグループの川村社長が「結構いい調子に見える会社が実は粉飾で、倒産している」と指摘したりと、11月以降、多くの銀行が粉飾決算に対する警戒感を強めています。

銀行員向けの雑誌である「近代セールス」では、さっそく2020年1月15日号で、「気づく！正す！取引先の粉飾決算」というテーマで特集が組まれました。

粉飾決算が発覚した際の銀行員の対応の仕方などが分かりやすくまとめられていますので、一読の価値がある雑誌です。

中小企業の経営者の方は、自社の決算書に対する銀行の目線が厳しくなっている状況ですので、ご注意くださいと思います。

【銀行はどうやって粉飾を見抜く？】

皆さまからすると、優秀な銀行員がなぜ粉飾を見抜

けずに騙されてしまうのかと疑問に思うかもしれません。

最近の粉飾決算事例の傾向を分析しますと、東京都以外の都道府県の地方銀行が、新規貸出先欲しさに東京に進出し、そこでの失敗事例が多いようです。

皆さまご存知の通り、最近の金利の低下は著しく、「多少内容の良くない決算書であっても目をつぶって貸さなきゃ、到底、支店のノルマなんか達成できない」というのが現場の意見です。

また、ほぼ全ての銀行が同じ状況ですので常にライバル銀行に低金利で攻勢をかけられて肩代わられるリスクと背中合わせで、事業承継問題から廃業件数も増加していることから、とにかく新規をやらなければいけません。きれいごとだけでは数字を伸ばせないのは、銀行も同じです。

新規の取引先ですと、決算書をいただけるのは多くても3期分です。10期分の決算書を下さいなんて言えば、面倒臭がられてそれ以上話を聞いてもらえません。

銀行は、決算書を分析する際に、必ず数期分の決算書の数字を横並びにした上で、トレンド(傾向)分析をしています。

例えば、「売上高は每期横並び、むしろ減少傾向なのに何で棚卸資産は増え続けているんだ？」、「売上高は每期凸凹増減しているのに、税引後当期利益は数十万円が続いているけど、こんなことありっこない！」、「売上高10億円、経常利益2千万、税引き後利益50万？売上10億もやっついて利益が50万なんてありっこない！下(利益)から数字を積み上げていったな？」といった数字に対する違和感を、過去5年以上の数字を見比べていれば、自然と感じるものなのです。

ただ、先ほどのように過去3期分の決算書しかなければ、4期前のお化粧にはなかなか気づくことができないのも事実です。

業績の厳しい会社が、既存の取引銀行からは融資を断られたのに、新規の銀行からは簡単に借りられた、というのは現場では良くあることです。これ以上の深堀はしませんが、業績悪化時の資金調達ノウハウとして察していただければと思います。