

特集

実態把握の決め手!

# 「在庫」の見方入門

決算書と実査による

粉飾防止&適正化ノウハウ

ことが求められる。  
 例えば、売上の変化や傾向を在庫から読み取ることが可能だ。在庫が増えているなら業績が好調で在庫を積み増したのか、受注減で死蔵在庫が増えたのかと仮説が立てられ、ヒアリングのきっかけにできる。

資金繰りが苦しい取引先であれば、保有する在庫量に着目したい。在庫を過剰に持てば余計な管理コストがかかり資金繰りを圧迫する。そこで適切な在庫量に改善することをアドバイスする。これは紛れもない「本業支援」だ。

金融機関が在庫を見る最たる目的として、粉飾決算の防止がある。在庫の水増しや棚卸資産の過剰評価を通じて粉飾に手を染める経営者もいるが、担当者が在庫に着目して適正な在庫量を把握、決算書の数値と実際の在庫量に矛盾はないか現地確認を行うこと



## 在庫に着目することで取引先の変化を見抜く!

で、粉飾決算を見抜いたり、防いだりできるのだ。

**本業支援にもつながる重要な着眼点に**

本特集では「粉飾決算防止」「業況把握」「在庫の適正化支援」の具体的な対応策を解説していく。またそもそも「在庫を見せてほしい」と言ったことがない」「倉庫を見てもよく分からない」「決算書の在庫の数字を見ても、その良し悪しが判断できない」といった悩みをもつ担当者もいるだろう。もちろんそうした悩みを解消するための必須テクニックも紹介している。

在庫に着目することで、取引先が直面している課題をいち早くつかむことができる。先が見えないコロナ禍だからこそ、こうした視点をもって、取引先の本業支援に取り組んでもらいたい。

**企**業がビジネスを進めるうえで必要なものの1つに「在庫」がある。これは企業が売上を上げるために保有する商品や製品、原材料や仕掛品（製造途中の製品）などを指し、決算書の貸借対照表では「棚卸資産」と表示されるものだ。

在庫は「企業の業況を映す鏡」と言われる。売上が予想以上に好調なら在庫は減るし、増産を図るため一時的に増えることもある。一方で現在のコロナ禍では、消費者の買い控えや販売先の休業業などの影響を受けて在庫が増加している企業も多い。また在庫が減少していても、採算度外視の販売で売上不振に陥っている場合もある。事業活動の影響をまず受けるのが在庫なのだ。

在庫にはこうした特徴があるからこそ、金融機関の担当者も取引先の在庫に着目する