

# 「事前準備」と「会社のすう勢をつかむ」①～売上・売上原価のすう勢～

週刊税務通信No.3748 2023年4月10日税務調査を乗り切るポイント 愛知吉隆より

## 調査を受けやすい会社

調査では、調査官が調査対象会社の「すう勢」を把握するため、事前に**決算5期分を一覧表にし、チェックしている**場合があります。「すう勢分析」は、財務の推移等を分析する手法で、過去数年にわたり「売上」や「利益率」の**異常な変動等**がないか、また、**その要因**は何かを検討するものです。

調査官が税務調査の前に行うことが分かっているならば、会社側でもそれに対する準備をしておくともスムーズです。

## 損益計算書

会社は申告時に、法人税申告書、決算書、勘定科目内訳書、概況書を提出し、加えて、**源泉所得税の納付書**も毎月(or年2回)提出していますので、この範囲内で数値面での会社の情報は把握されます。これら以外に、他者の調査からの情報や資料せん、WEB(HPなど)、新聞等の情報もあります。この中で、「すう勢」をチェックするのは、『**損益計算書**』と『**貸借対照表**』です。**特に『損益計算書』は、税金に直結する項目なので重要です。**

## (1) 売上及び売上原価(売上総利益率)のすう勢

【**売上**】は会社の本業での収益の源泉であり、**売上、売上総利益率(or粗利率)の大幅な増減は重要なポイント**です。これは、「売上除外」や「架空仕入」、「在庫の計上漏れ」と直接関係するので、慎重に確認を行います。

また、これらは**外部要因**としての「**社会・経済的な事情**(円安、資源不足、コロナ禍の影響等)」や「**業界のトレンド**」も関係するので、それも踏まえて対象会社の状況を確認します。逆に、外部要因が大きく変化しているにも関わらず売上等に変化がない場合は、「**会社特有の事情**」を確認するところになります。

これらの確認は、調査時の会社概要の説明の中で、質問として取り上げられます。

「令和3年度の【**売上**】が他の年度と比べて大幅に増加していますが、…(要因は何ですか)」

「令和4年度の【**売上**】が前年より落ち込んでいますが、…(要因は何ですか)」

「ここ数年、【**粗利**】が落ち込んでいるようですが、…(販売低下?原価高騰?要因は何ですか)」など

【**売上**】が増減した要因は様々です。自社の状況、製品・商品の特性、また、外部要因が絡むものであればそれも踏まえて説明できる準備をしておくべきです。

【**売上総利益**】についても同じですが、販売価格、売上原価、棚卸の計上も関係するので準備が必要です。

なお、調査官が「**他の調査**」や「**内部告発・投書等**」の情報に基づいて、ある特定の取引に注視している場合は、具体的に関連する項目をピンポイントで確認します。特に「売上除外」や「架空仕入れ」、「架空人件費」等の重加算税が想定される取引は、**仮装隠蔽の事実確認を行うために、その取引に関係するキーマンから直接状況や事情、証拠書類等を確認することになります。**

【**今月の経営格言**】 社長とは、「**経済に関する危険を伴う意思決定をする人**」である。 by 一倉定 (経営コンサルタント)

経営者は勇敢に、潜在する可能性に取り組んでいかなければならない。危険を恐れてはいけない。凡庸な経営者は、危険を理由にして確信を避けようとする。可能性は、それが革新的であればあるほど、危険も大きい。危険を伴わない決定など、会社の将来に、大した影響のない、次元の低い決定である。

革新的な決定は、危険だけではなく、同時に社内の抵抗や批判も多いのだ。部下が悲鳴を上げたり、尻込みするような決定でなければ、優れた決定とは言えないのだ。 「一倉定の経営心得」より