

まえがき

銀行融資のご相談をいただくなかで、しばしば感じることがあります。

「仕訳がよくない」

決算書や試算表を確認しているときに、そう感じるのです。

「仕訳と銀行融資になんの関係があるのか」と不思議に思う人もいるかもしれません。

誤解を恐れずにいえば、仕訳には、銀行にとって心証のよい仕訳と、心証のよくない仕訳とがあります。前者は、銀行融資を受けやすくする仕訳であり、後者は、銀行融資を受けにくくする仕訳です。どちらも税務・経理上は問題ないとしたら、前者を選択したほうが賢明です。

仕訳ひとつで銀行融資の受けやすさは変わり「え」ます。仕訳の積み重ねが決算書や試算表なのであって、その決算書や試算表が銀行の評価対象である以上、仕訳が銀行融資に影響を与えることは十分にあるわけです。

もちろん「仕訳を変えるだけ」で銀行融資が受けられるようになる、などというつもりはありません。繰り返すようですが、「仕訳も」銀行融資に影響を与えうる、という話をしています。

融資に影響を与えるにもかかわらず、仕訳をおざなりにしている決算書や試算表は、筆者が知る限り決して少なくありません。おざなりとは、銀行の視点が抜け落ちているということです。

税金計算においては(税務署にとっては)問題のない仕訳であっても、銀行融資においては(銀行にとっては)問題のある仕訳があるのです。税理士の視点が税金計算に寄りすぎるあまり、顧問

先の仕訳がおざなりになることもあります。

本書では、銀行にとって心証のよくない仕訳（あるいは、心証を悪くするおそれがある仕訳）を **⚠️ 要注意仕訳** とし、銀行にとって心証のよい仕訳を **👍 イチ押し仕訳** として整理しました。これらの仕訳を通じて、顧問先が銀行融資をよりスムーズに受けられるようになるための、経理処理の考え方をお伝えしていきます。決算書作成のポイントとしてもお役立ていただける内容です。

銀行融資・銀行対応に関する書籍は少なくありませんが、仕訳に焦点をあて、仕訳だけをまとめた書籍はないものと思われます。

本書が、顧問先の決算書に携わるうえで、あたらしい視点、あたらしい気づきとなれば幸いです。

2024年12月

税理士 諸留 誕

Chapter

1

基礎知識

(銀行融資と経理処理の関係)

基礎知識Ⅰ	税理士と仕訳	10
基礎知識Ⅱ	決算書の良し悪し	15
基礎知識Ⅲ	決算書の見方	19

Chapter

2

貸借対照表

資産の部

仕訳例01	現金その1	26
仕訳例02	現金その2	28
仕訳例03	現金その3	30
仕訳例04	預 金	32
仕訳例05	売掛金その1	34
仕訳例06	売掛金その2	36
仕訳例07	売掛金その3	38
仕訳例08	棚卸資産その1	40
仕訳例09	棚卸資産その2	42
仕訳例10	棚卸資産その3	44
仕訳例11	棚卸資産その4	46

仕訳例12	棚卸資産その5	48
仕訳例13	受取手形	50
仕訳例14	仮払金	52
仕訳例15	立替金	54
仕訳例16	有価証券	56
仕訳例17	貸付金	58
仕訳例18	前払費用	60
コラム①	投資有価証券に含み益が生じている場合	62
コラム②	保険積立金に含み益が生じている場合	63
仕訳例19	固定資産その1	64
仕訳例20	固定資産その2	66
仕訳例21	固定資産その3	68
仕訳例22	固定資産その4	70
仕訳例23	建設仮勘定	72
仕訳例24	倒産防止共済掛金	74
仕訳例25	長期前払費用	76
仕訳例26	繰延資産その1	78
仕訳例27	繰延資産その2	80
コラム③	土地に含み益が生じている場合	82

負債の部

仕訳例28	支払手形	84
仕訳例29	買掛金その1	86
仕訳例30	買掛金その2	88
仕訳例31	買掛金その3	90
仕訳例32	未払金その1	92
仕訳例33	未払金その2	94
仕訳例34	未払金その3	96

仕訳例35	未払消費税等	98
仕訳例36	前受金	100
仕訳例37	預り金	102
仕訳例38	借入金その1	104
仕訳例39	借入金その2	106
仕訳例40	借入金その3	108
仕訳例41	借入金その4	110
仕訳例42	リース債務	112
仕訳例43	賞与引当金	114
仕訳例44	退職給付引当金	116
コラム①	賞与引当金の別表加算と注記	118

純資産の部

仕訳例45	資本金	120
コラム②	役員借入金が必ずしも有利とはいえない	122
コラム③	利益剰余金の額を確認する	123

Chapter

3

損益計算書

売上高・売上原価

仕訳例46	売上高その1	126
仕訳例47	売上高その2	128
仕訳例48	売上高その3	130
仕訳例49	売上高その4	132
仕訳例50	売上高その5	134

仕訳例51	仕入高その1	136
仕訳例52	仕入高その2	138
仕訳例53	外注費	140

販売費及び一般管理費

仕訳例54	役員報酬その1	142
仕訳例55	役員報酬その2	144
仕訳例56	給与その1	146
仕訳例57	給与その2	148
仕訳例58	給与その3	150
仕訳例59	退職金	152
仕訳例60	法定福利費	154
仕訳例61	福利厚生費その1	156
仕訳例62	福利厚生費その2	158
仕訳例63	交際費その1	160
仕訳例64	交際費その2	162
仕訳例65	広告宣伝費	164
仕訳例66	旅費交通費	166
仕訳例67	水道光熱費	168
仕訳例68	消耗品費	170
仕訳例69	地代家賃	172
仕訳例70	リース料	174
仕訳例71	修繕費	176
仕訳例72	租税公課	178
仕訳例73	支払報酬	180
仕訳例74	保険料	182
仕訳例75	支払手数料	184
仕訳例76	諸会費	186

仕訳例77	減価償却費その1	188
仕訳例78	減価償却費その2	190
仕訳例79	減価償却費その3	192
仕訳例80	減価償却費その4	194
仕訳例81	研究開発費	196
仕訳例82	貸倒引当金	198
仕訳例83	雑 費	200
コラム⑦	車両関連費と旅費交通費を区分する	202
コラム⑧	地代家賃とリース料を区分する	203

営業外収益

仕訳例84	雑収入その1	204
仕訳例85	雑収入その2	206

営業外費用

仕訳例86	受取家賃	208
仕訳例87	支払利息	210
コラム⑨	支払利息を3つの指標で分析する	212

特別損失

仕訳例88	固定資産売却損	214
仕訳例89	店舗閉鎖費用	216

当期純利益

仕訳例90	法人税及び住民税、事業税	218
コラム⑩	税理士は銀行融資を推すべきか	220

Chapter

1

基礎知識
(銀行融資と経理処理の関係)

- I 税理士と仕訳
- II 決算書の良し悪し
- III 決算書の見方

税理士と仕訳



仕訳は決算書の起点

会社が銀行から融資を受けるにあたっては、決算書が大事だとよくいわれます。

銀行が融資の可否を判断する材料にはいろいろありますが、現状、もっとも大きなウエイト（銀行によって7～9割ていど）を占めるものが決算書です。

決算書は、日ごろの経理処理からつくられます。より具体的には仕訳です。日々の仕訳の数々が、決算書に集約されます。仕訳はいわば決算書の起点であり、日々の仕訳もまた、銀行融資において大事といって過言ではありません。

税務申告の過程で、私たち税理士は「顧問先がおこなった仕訳」を目にしています。また、顧問先では仕訳ができない、つまり記帳代行を請け負っているのであれば、税理士自身（事務所職員を含む）が仕訳をおこなっているはずです。いずれにせよ、税理士と仕訳は、切っても切れない関係にあります。

好むと好まざるとにかかわらず、税理士は顧問先の銀行融資に関わりを持っているのです。



仕訳しだいで融資が受けやすくなる

銀行融資への影響という視点で仕訳を見たとき、顧問税理士として注意すべき仕訳があります。そのままにしておくと、顧問先が融資を受けにくくなる仕訳、またはそのおそれがある仕訳です。

顧問税理士としては、遅くとも仕訳を目にした段階では対応したいわけですが、税理士が問題に気づけなければどうしようもありません。そこで、本書では「注意したい仕訳」のよくある例を、26ページ以降で  **要注意**仕訳として取り上げています。

反対に、融資が円滑に受けやすくなる仕訳も、  **イチ推し**の仕訳として紹介しています。



税理士だからこそ仕訳にこだわる

ここまでについて、「仕訳の記載内容を変えるだけであり、小手先のテクニックにすぎないのではないか」と感じるかもしれません。

たしかに仕訳はテクニックですが、本書が推奨するのは、事業の実態をより正しくあらわすために仕訳を精査することです。小手先とは真逆の、いわば本質的なテクニックです。

「小手先の仕訳」があるとすれば、粉飾（利益・資産の水増し）をするための仕訳がまさにそれです。たとえば、架空売上や架空在庫を計上するなど、事業の実態を歪めてしまう仕訳こそ、小手先の仕訳の典型といえます。

これに対し、本書が推奨する仕訳では、事業の実態をより正しくあらわすために、ときには従来とは異なる勘定科目を仕訳に用いることや、あえて仕訳の数を増やすといったこともします。銀

行だけではなく、顧問先自身（とくに社長）も事業の実態をより正確に把握できるようになることを一義としています。

決算書とは切っても切れない関係にある顧問税理士であればこそ、仕訳へのこだわりは大切です。顧問税理士としては、事業の実態を歪める仕訳ではなく、事業の実態をより正しくあらわす仕訳を常に目指すべきです。

AIにも奪われない価値

最近では、AIによる自動仕訳を売りにする会計ソフトも珍しいものではなくなりました。そのような会計ソフトで経理処理をしている会社であれば、「そもそも仕訳に迷うことはなくなった、少なくなった」という状況です。

この点からは、経理処理における税理士の価値は下がったようにも思えます。「税理士の仕事はAIに奪われる」といった話にもつながるところです。

しかし、税理士が事業の実態をより正しくあらわす仕訳をアドバイスし、顧問先が融資を受けやすくなるサポートができたかどうかでしょう。

いま現在、AIによる自動仕訳もそこまでは対応できていませんから、そのアドバイスは、税理士の価値を高めるはずです。

また、対AIのみならず、他の税理士に対する差別化にもなります。銀行融資・銀行対応に詳しい税理士はそう多くはありません。仕訳を通じて銀行融資・銀行対応の支援ができる税理士となれば、さらに少数だからです。

顧問先との話題に困らない

ところで、月次決算の際、顧問先（とくに社長）と何を話せばよいかわからない、という税理士の悩みがあります。

勘定科目の些細な修正や、会計ソフトの消費税コードの誤りを指摘するくらいで、あとは「売上が〇〇万円で、原価が〇〇万円で、利益が〇〇万円でした」など、試算表を見ればわかるような報告が関の山……というのは、「税理士あるある」のひとつでしょう。駆け出しのころなどは、とくにありがちです。筆者もかつてそうでした。

これでは、顧問先は不満を感じることもなりますし、クレームや契約解除につながることもあるでしょう。なにより、税理士自身も仕事にやりがいを得られません。

しかし、銀行融資・銀行対応の話もできれば、状況を変えるきっかけになります。顧問先にとって、資金繰りは大きな関心事であり、銀行融資は資金繰りを支える有効な手段だからです。銀行融資が受けやすくなるという話であれば、顧問先の関心は高まりますし、税理士が提供するサービスの価値もより大きく感じてもらえることでしょう。

毎月の月次決算を通じて、「この税理士は、他の税理士とはちょっと違う」と感じてもらいやすくなる（差別化）、ということでもあります。

結論だけでなく理由まで伝える

この銀行融資・銀行対応の話とは、より具体的にいえば仕訳についてです。繰り返しになりますが、銀行の心証がよい仕訳、よ

くない仕訳という話は、顧問先にとっておおいに価値があります。

このとき、どのような経理処理が望ましいかという結論だけでなく、なぜその経理処理が望ましいかという理由まで説明したいものです。

顧問先に対し、「銀行は〇〇という視点から会社（の事業、試算表、決算書）を見ています。ですから、この仕訳は……」といった具合に、伝えられるとよいでしょう。

顧問先が銀行の見方を理解すれば、財務面でどういった状態を目指せばよいか（財務の目標）がわかるようになりますし、社長が銀行の担当者と接するときにもよりのを射た話ができるようになります。これにより、ますます融資が受けやすくなるでしょう。

融資という成果が出れば、顧問先は「この税理士の話をもっと聞きたい」と、より耳を傾けるようにもなるでしょう。顧問先の財務改善が実現し、喜んでもらえるのであれば、顧問税理士としてのやりがいもいっそう高まるというものです。

決算書の良し悪し

利益が過小に見られるのを避ける

基礎知識Ⅰでは仕訳によって事業の実態をより正しくあらわすことの重要性を強調しましたが、「事業の実態をより正しくあらわす」ためには、具体的にどうすべきでしょうか。

おもに次の2つが挙げられます。

1つめは**利益に注意を払うこと**です。

ひとくちに利益といっても、いろいろあります。損益計算書というと上から、売上総利益、営業利益、経常利益、税引前当期純利益、当期純利益です。これらの利益について、どれが一番大事ということはなく、銀行は「どれも大事」という見方をします。

にもかかわらず、仕訳によってはこれらの利益が過小に見られてしまうことがあるので、気をつけなければいけません（具体的な仕訳例は26ページ以降で後述）。仕訳次第で、事業の実態を正しくあらわしていないケースがあるということです。

銀行融資を引き出すにあたっては、黒字であることが望ましく、利益は大きければ大きいほどよいといえます。銀行が「利益＝返済財源」という見方をするからです。利益が過小に見られるのは損でしかありません。

利益はますます大事になる

利益に関連して、金利上昇についてもふれておきます。

2024年3月、日銀は長らく続いたマイナス金利政策を解除しました。同年7月には追加利上げを実施しており、今後もさらなる利上げが想定されるところです。

これを受けて、融資金利も上昇しています。となれば、心配になるのが融資審査の厳格化です。

融資金利が上昇すると返済負担が増えることから、返済が滞る会社の増加が見込まれます。貸倒れを避けたい銀行としては、融資審査を厳しくせざるをえない状況です。これにより、いままでは融資が受けられていた会社も、これからは融資を断られるようになるかもしれません。

したがって、これまで以上に利益が大事になるものと考えべきです。銀行が「利益＝返済財源」と見ることは前述のとおりですので、利益の増加に取り組むことは大前提です。そのうえで、利益が過小に見られるのは、銀行からの評価をムダに下げる行為ですので、絶対に避けなければなりません。

また、融資先の利益が少なくなるほど、銀行の貸倒れリスクが高まることから、融資金利は引き上げられるものです。融資を引き出せたとしても、金利が高くなれば、会社の返済負担は大きくなるので、資金繰りが悪化してしまいます。日銀主導の金利上昇に加えて、さらに利益が過小に見られるのが原因で、銀行から融資金利を引き上げられるのでは、会社がもちません。

決算書の透明度を高める

仕訳で「事業の実態をより正しくあらわす」ためにおこなうべきことの2つめは、**決算書の透明度を高めること**です。透明度が低いようでは、銀行としても融資がしづらくなります。

典型例が粉飾です。実際に粉飾をしているのであれば、それは自業自得以外のなにものでもありません。

気をつけたいのは、粉飾などしていないにもかかわらず、銀行から粉飾を疑われてしまう決算書です。仕訳によって粉飾を疑われ、決算書の透明度を低くしないよう、注意が必要です。

また、そもそも仕訳以前に、銀行から不透明だと見られる取引が生じないように努めることが欠かせません。生じてしまった取引を取り繕うのでは、やはり粉飾になってしまいます。

決算書の透明度が低いことで融資が受けにくくなるのも問題ですが、たとえ融資が受けられたとしても、融資条件（金利や担保・保証など）が悪くなってしまうのも問題です。

決算書の透明度を高めるという視点からも、仕訳を考えることが大切です。

決算書では伝えられないこと

前述のとおり、決算書は銀行が融資の可否を判断するにあたり大きなウエイトを占めています。とはいえ、すべてではありません。筆者の感覚的には、1～3割くらいは決算書以外の材料も影響しているものです。

一例として、「商売の良し悪し」という材料が挙げられます。その事業に将来性はあるのか、ということです。いま利益が出て

いたとしても、市場のニーズは減少傾向であり、いずれは撤退を余儀なくされるような商売であれば、銀行からの評価は下がります。逆に、いまは利益が小さくても、赤字でも、近い将来ニーズの増加が見込まれるのであれば、銀行からの評価は必ずしも悪いものではありません。

とはいえ、決算書や試算表を見ているだけでは、商売の良し悪しはわかりません。そもそも「誰に・何を・どのように売っているのか」という商売の内容ですら、決算書だけではわかりません。

いずれにしろ、決算書だけでは銀行に伝わらないことがあり、決算書がすべてではないということが大前提です。

まずは決算書から

金融庁も銀行に対して、「決算書だけで評価をせずに、事業の将来性も評価をしたうえで融資を検討すること」（事業性評価による融資）を要請しています。ゆえに今後は、決算書が融資可否の判断に占めるウエイトは下がっていくでしょう。

とはいえ、だからといって決算書自体の重要性が下がるものではありません。過去の実績をあらわす決算書は、事業の将来性をはかるうえでの重要な情報であることに変わりはありません。また、銀行が事業の将来性を評価できるようになるのには、相応の時間がかかるでしょう。そのあいだは引き続き、決算書の占めるウエイトが大きい状態が続くものと考えます。

以上をまとめると、「決算書だけではないとはいえ、そうはいつでもまずは決算書」というのが、融資をとりまく現状といえます。

私たち税理士は、銀行融資における決算書の位置づけや重要性を理解すべきですし、決算書の起点となる仕訳をおざなりにするわけにはいきません。

決算書の見方



可能性にあたりをつける

仕訳は決算書の起点だと前述しましたが、日々の仕訳の蓄積によってできあがった決算書を、どのように見ればよいのでしょうか。「決算書の見方がわからない」というのは、多くの社長の素朴な悩みです。

そんな悩みに対して、明快な解説ができない税理士が少なくありません。「銀行による決算書の見方」となればなおさらです。

社長にとって銀行融資は大きな関心事であり、銀行が自社の決算書をどう見ているのかを、社長は気にしているものです。税理士としては、以下で述べる「銀行による決算書の見方」を、顧問先に伝えるとよいでしょう。

なお、本書は仕訳をはじめとした経理処理を主題としており、ここでの「決算書の見方」はあくまで簡易的なものです（最終的に必要となる、より深い見方については、拙著『税理士必携 顧問先の銀行融資支援スキル 実装ハンドブック』をご参照ください）。

以下、銀行視点の決算書の見方については、次章以降の仕訳が検討されていることが前提でもあります（そのため、先に **Chapter 2・3**にお目通しの後、本項に戻る流れでも差支えあ

りません)。

平均月商を計算する

まずは、損益計算書で売上高を確認して、**平均月商** (= 売上高 ÷ 12か月) を計算します。

平均月商は、銀行融資を考えるうえでモノサシの役割をはたす場面が多いので、あらかじめ計算しておくといよいでしょう。

最終利益を確認する

同じく損益計算書で、**最終利益** (当期純利益) がいくらかを確認します。

銀行は、「利益 = 返済財源」と見ていることから、利益の大きさが重要です。

このとき、あわせて役員報酬も確認しておきましょう。中小企業では、役員報酬が利益の調整弁として使われることが多いからです。同じ額の最終利益であっても、役員報酬が多い決算書と、役員報酬が少ない決算書とでは、利益の意味合いが異なります。

たとえば、最終利益が100万円の赤字で、社長の役員報酬が2,000万円というケースで考えてみましょう。このとき、「役員報酬は1,000万円でも、社長は生活できるはず」と見るのであれば、実質的には900万円の黒字だと評価できます。

いっぽう、最終利益が100万円の黒字で、社長の役員報酬が200万円というケースはどうでしょう。このとき、「役員報酬は400万円くらいなければ、社長は生活できないはず」と見るのであれば、実質的には100万円の赤字だと評価されます。以上が銀行の見方です。

著者略歴

もろとめ じょう
諸留 誕

税理士。諸留誕税理士事務所所長。

大学卒業後、複数の税理士事務所・税理士法人を経て、2016年に開業。「資金繰りの悩みから1人でも多くの社長を解放したい」との思いから“銀行融資専門税理士”を掲げ、主に中小企業・個人事業主の財務支援を行っている。銀行融資プランナー協会正会員。

開業以来毎日更新のブログ（3,000記事超、うち半数以上は銀行融資関連）をはじめ、各種SNS、YouTube、メルマガ、stand.fm、セミナー等を通じ情報発信を行っている。

『税理士必携 顧問先の銀行融資支援スキル 実装ハンドブック』（日本法令）など執筆多数。

- ・ **ブログサイト（モロトメジョー）**
<https://joe-morotome.com/>
- ・ **YouTube（銀行融資専門 税理士ジョー）**
<https://www.youtube.com/@joe.morotome>
- ・ **メルマガ（theLetter／発信LAB）**
<https://hasshin-lab.theletter.jp/>
- ・ **音声配信（stand.fm／習慣LAB）**
<https://stand.fm/channels/66656709316143a771b821b5>
- ・ **X**
<https://x.com/joemorotome>
- ・ **Facebook**
<https://www.facebook.com/joe.morotome>
- ・ **Instagram**
<https://www.instagram.com/joemorotome/>