

## 価値を創造する会計

- 1、 何のために会計を学ぶのか。  
ビジネスパーソンにとって大切なのは、会計の知識でなく会計的思考法である。
- 2、 会計の目的は。  
会計は、ビジネスを成功に導くための手段である。  
簿記の細かいルールを覚えるのではなく、ビジネスを成功させるために必要な範囲で会計を理解すればよい。
- 3、 コミュニケーションのための会計  
会計によってコミュニケーションする相手は、第一に資金提供者である投資家や金融機関である。  
資金を調達する際に資金をどのように使うのか、また調達した資金を実際にどのように使ったかを報告することが、会計の主要な役割のひとつである。
- 4、 意思決定のための会計  
会計は、意思決定のための客観的な根拠を提供する。
- 5、 企業活動が財政状態と損益に与える影響をイメージする。  
企業の様々な活動が企業の財務状態と損益にどのように影響を与えるのかを対極的にイメージできれば、より効果的なコミュニケーションや適切な意思決定が可能となる。
- 6、 より重要なのは財政状態に与える影響  
責任ある立場にあるビジネスパーソンや経営者は、企業活動が、損益だけでなく、財政状態にどのような影響を与えるかを常に意識しておく必要がある。
- 7、 会計の世界における左と右  
会計の世界は、左と右に分かれており、左側を借方、右側を貸方と呼ぶ。  
左右に分かれている理由は、様々な企業活動について、常に原因と結果の二つを同時に記録するためである。
- 8、 勘定科目について  
科目には、資産、負債、資本、収益、費用の 5 種類がある。  
資産、負債、資本は貸借対照表に、収益と費用は損益計算書に記載される。
- 9、 貸借対照表は、左と右上と右下の 3 つに大きく分かれており、  
左に資産の部、右上に負債の部、右下に純資産の部、がある。  
右側の負債の部と純資産の部が「資金をどこからどれだけ調達したか」を示し、左側の資産の部が「調達した資金が何に投資され、どのような状態にあるか」を示している。
- 10、 貸借対照表は、過去の情報だけでなく、将来の資金の増減に関する情報を表す。
- 11、 損益計算書は、売上高から様々な費用を引いていって、その結果利益が

どれだけ残っているかを示す。

- 1 2、企業活動の実態と現金の動きのタイミングは一致しない。会計は現金の動きではなく、企業活動の実態に合わせて費用収益を計上するため、費用収益と現金の動きは一致しない。
- 1 3、黒字倒産のリスク  
会計上の費用や収益は、現金の動きと一致しない。
- 1 4、貸借対照表の左右のバランスを見ることで、企業の資金繰りの余裕度を把握することができる。
- 1 5、貸借対照表は、ある「時点」の状態を示す静止画であり、損益計算書は、ある「期間」の増減を示す動画である。
- 1 6、キャッシュフロー計算書は、  
営業キャッシュフロー、  
投資キャッシュフロー、  
財務キャッシュフロー  
に区分されている。  
貸借対照表と損益計算書を理解できれば、キャッシュフロー計算書は自然と読めるようになる。
  
- 1 7、企業活動は3種類に分けられる。  
企業の活動は、**資金の調達**、**資金の投資**、**資金の回収**の3つに分けられる。
- 1 8、資金の調達とは、**金融機関や投資家から資金を集めることができる。**
- 1 9、資金の投資とは、**調達した資金を使って価値を創造する。**
- 2 0、資金の回収とは、**価値が付加された商品やサービスを販売して、価値の対価として利益を得ることである。**
- 2 1、大局観を身につける  
会計的思考法を身につけるとは、細かい数字に強くなることではなく、企業活動を対極的に捉える見方を身につけることである。
- 2 2、会計的思考法を身につけるための3つのポイント。
  - ・会計の世界は左(借方)と右(貸方)に分かれていて、ある企業活動に関して、常に**原因と結果の両方を同時に記録する。**
  - ・貸借対照表の左側に「現金」が計上され、貸借対照表または損益計算書の右側に「現金が増加した原因」が計上される (**基本型A**)。
  - ・貸借対照表の左側に計上された「現金」が、徐々に他の資産に姿を変え、損益計算書の費用になっていき、価値が創造されていく (**基本型B**)
- 2 3、**資金の調達による影響**  
資金の調達においては、資産の部において現金が増加し、それと同額の負債や純資産が増加する
- 2 4、**資金の投資による影響**  
資金の投資においては、資産の部において現金が他の資産に姿を変え、

徐々に費用に姿を変えていく。

#### 25、減価償却

備品や建物など複数年にわたって使う資産を取得するために支払った金額は、いったん資産として計上し、複数年にわたって費用として配分する。これを減価償却という。

#### 26、資産の金額の意味

貸借対照表の資産の金額は、資産によって生み出される現金の増加額の下限を示す。時価会計の対象になるのは有価証券などの金融資産であり、すべての資産が時価で評価されるわけではない。

#### 27、商品の仕入れ

商品はまず資産として計上し、売れた時点で売上原価という費用になる。商品が販売されずに在庫として残ったままだと、資産効率の悪化に繋がる。

#### 28、資金の回収による影響

資金の回収においては、資産の部において現金が増加し、それと同額の売上高が増加する。

#### 29、B/SとP/Lの動的イメージ

企業活動が企業の財政状態と損益に与える影響を、B/SとP/Lを用いてビジュアルにイメージすることで、企業活動を対極的に捉えることができる。

#### 30、意思決定のための会計

費用を変動費と固定費に分けることで損益分岐点を知ることができる

#### 31、ビジネスモデルの違いによる損益分岐点の違い

自社が生み出すべき価値は何なのかを十分に認識した上で、その価値に見合った収益構造にしなければならない。

#### 32、企業活動の本質は価値創造である

利益は、創造した価値の対価として得られるものである。この当たり前の真理が、企業経営においてはきわめて重要である。

#### 33、企業が創造すべき本源的価値

ビジネスパーソンが本当に重視すべきなのは、財務理論上の価値よりも「お客様を幸せにし、世の中をより良くする」本源的価値の方である。

#### 34、なぜ本源的価値が重要なのか

従来の価値源泉は、作業代替、情報の非対称性、規模の経済であった

#### 35、情報通信革命とグローバル化による価値の源泉の変化

情報通信革命とグローバル化によって、作業代替、情報の非対称性、規模の経済が勝ちの源泉ではなくなりつつある。企業は、お客様を幸せにし世の中をよりよくする本源的価値を生み出さなければ利益を得られない世の中になってきた。

#### 36、幸福観は、お客様によって異なる

お客様の幸福観が人それぞれによって異なるからこそ、様々な企業が独

自の本源的な価値を持って各社ともに成功することができる。

### 37、価格競争に巻き込まれないために

シェアトップの企業が、あるいは他社よりも低いコストで価格を生み出す何らかの仕組みを構築できている企業以外は、価格競争に望んではならない。

### 38、独自の本源的価値の創造に経営資源を集中する

本源的価値の創造は簡単ではないが、独自の本源的価値の創造に経営資源を集中させることで、他社との差別化を図ることができる。

### 39、独自の価値は、領域ではなく、深さにある

独自の本源的価値は、領域ではなく深さである。既存のビジネスにおいて誰にも負けないほどのお客様の幸せを考え、追求することで、独自の本源的価値が生まれる。

### 40、価値を決めるのはお客様

価値を生み出しているのに利益に結びつかないというのは間違いである。利益に結びつかないのは、それだけの本源的価値を生み出せていないというだけに過ぎない。

### 41、株主価値至上主義の弊害

本源的価値を生み出すことなく株主価値だけを追求しようとするれば、他者から奪うことで利益を増やすしか方法がなくなってしまう。それは結局損失となって企業に環って来る

### 42、株主に対する責任

本源的価値を創造することなく株主価値ばかり追求すると、理念に共感していただいている長期保有の株主に迷惑をかけ、短期で売り抜ける株主ばかりを利することになる。他者から価値を奪うことなく自ら本源的価値を創造して利益を得ることで、結果として長期保有の株主にも報いることができる。

### 43、本源的な価値を生み出すのは人の心

本源的な価値を生み出すのは人の心であり、本源的価値の対価としての利益を生み出すのも人の心である。したがってビジネスパーソンにとっては、知識よりも人の心を理解し人の心を動かす人間力の方がはるかに重要である。

### 44、会計の限界を知る

既存の会計の枠組みでは、人の心や知識、経験、モチベーションなどを適切に捉えることはできない。そうした会計の限界を知った上で、会計面と非会計面の両方から価値創造のプロセスを捉えなければならない。

### 45、会計の世界は、因果の法則、陰陽の法則、調和の法則のうえに成り立っており、これは宇宙を貫く真理である。この真理に測ることで、ビジネスも無理なく無駄なく美しく成功させることができる。

### 46、本源的な価値を創造するためには、まず経営者と社員が幸せでなければならない。

そのためには、会計について学ぶだけでなく、幸せとは何かについて真

剣に考えておく必要がある。

- 47、ビジネスの成功は、企業の経営者や社員の考え方や経営手法の掛け算で決まる
- 48、経営は、仮設構築と失敗との検証の繰り返しである。経営手法のフレームワークは、それによって唯一の正解を導くものではなく、仮説を立てそれを検証するために用いるものである。
- 49、人を幸せにし、世の中をよりよくしたいという志を持つことで、志に共感する人たちからの支援を受け自分にはない経営資源を集めることができる。自分との深い対話を通じて、自分の人生をかけてでも実現したいという志を見つけることが大切。
- 50、すべてが自分の責任であると捉えれば、自分の何を改善すればいいのかについて意識を向けることができ、実際に自分を成長させれば必ず事態は改善する。他人に期待するのではなく、自分がまず範になることが大切。
- 51、すべての事象をチャンスと捉えることで、すべてから学ぶことができるという真理に気づくことができる。
- 52、すべてに謙虚で感謝することで、奪う発想から与える発想に変わり、常に学び続けることができ、そして無理をしなくてもビジネスは自然とうまくいくようになる。
- 53、本源的価値の源泉となるのが愛と感謝であり、愛と感謝の心をもってビジネスすることで、世の中はよりよくなっていく。

**愛と感謝の大切さは、時代を問わず、洋の東西を問わず世界を貫く真理である。**