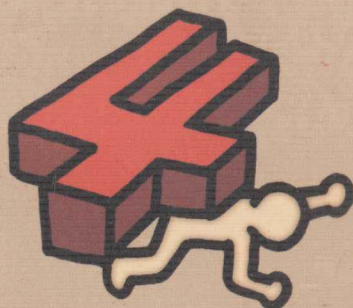


会計ソフトだけではダメ!

1 本当の 会計の話



弥生株式会社 代表取締役社長

岡本浩一郎

Koichiro Okamoto



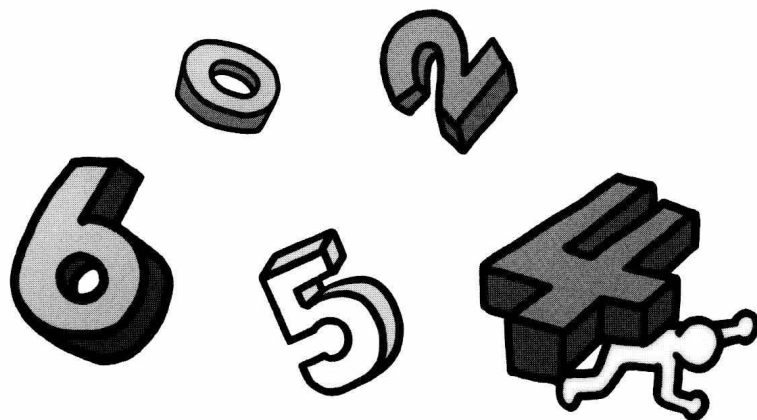
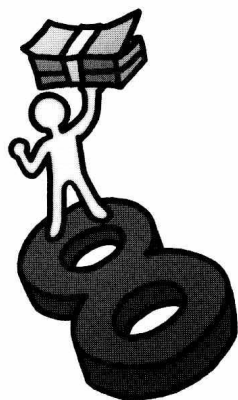
PHP

会計ソフトだけではダメ！
本当の会計の話

弥生株式会社 代表取締役社長

岡本浩一郎

Koichiro Okamoto



〈著者紹介〉

岡本浩一郎（おかもと こういちろう）

弥生株式会社代表取締役社長。

1991年、東京大学工学部卒業、株式会社野村総合研究所入社。システムエンジニアとして主に証券系システムの開発およびマーケティングに従事。1997年、カリフォルニア大学ロサンゼルス校（UCLA）経営大学院修了。1998年、株式会社ボストン コンサルティング グループに入社し、コンサルタントとして証券取引所のIT戦略構築、ハイテク企業のマーケティング戦略策定、ネット証券会社の事業立ち上げなどを支援。2000年、IT戦略に特化した経営コンサルティング会社、株式会社リアルソリューションズを設立し、証券取引所や数多くの小売・サービス業向けのプロジェクトを推進する。2008年より現職。

会計ソフトだけではダメ！ 本当の会計の話

2011年3月11日 第1版第1刷発行

著 者 岡本浩一郎

発 行 者 安藤 卓

発 行 所 株式会社PHP研究所

東京本部 〒102-8331 千代田区一番町21

コミック出版部 ☎03-3239-6288(編集)

普及一部 ☎03-3239-6233(販売)

京都本部 〒601-8411 京都市南区西九条北ノ内町11

PHP INTERFACE <http://www.php.co.jp/>

制作協力
組 版

株式会社PHPエディターズ・グループ

印 刷 所
製 本 所

図書印刷株式会社

© Koichiro Okamoto 2011 Printed in Japan

落丁・乱丁本の場合は弊社制作管理部(☎03-3239-6226)へご連絡下さい。

送料弊社負担にてお取り替えいたします。

ISBN978-4-569-79579-9

プロローグ



ノブさん、ご無沙汰してます。今回は起業、おめでとうございます。^(注1) ツイッター (Twitter) 上でのいきなりの起業宣言だから、驚きましたよ。最後に会ったのは2年前ぐらいでしたっけ？
どうしているのかと思ったら、いきなり起業だから。



有難う。最後に会ったのはね、そうだね、多分2年前かな。丸の内でランチした時以来かな。



それで、どういった事業をやるんですしたっけ？



岡本もツイッター使っているでしょ。ツイッターって、とても便利だけど、すぐに情報が流れていっちゃうじゃない。だから、ツイッターを補完して、お客様とのやり取りを一元管理できるようなCRMシステムを作ろうとしてるんだ。^(注2)



おお、それは結構面白そうですね。私も使いたい。もう使えるの？



もうすぐベータ (β) テストを始めるところ。^(注3) 将来的にはツイッター以外の色々なメディアでのやり取りを一元化できるようにしたいと思っているんだけど、まずはツイッターからだね。



いけそうな気がしますね。とりあえず私もβテストに参加しますよ。ところで、何人で起業したんですしたっけ？



今のところ役員が2人に社員が2人。社員じゃないけど手伝ってくれる人もいるし。もう何人かは増やすかもしれないけどね。でも、最初はこちんまりと。



うん、最初から飛ばしすぎない方がいいと思う。人を増やすことはいつでもできるけど、万が一減らすとなると相当辛いからね。まあ、ノブさんだったら大丈夫だとは思うけど。



そう言えば、岡本が昔、起業した時は何人だったんだっけ。



僕ひとりですよ。自宅の一室からの、それはそれは地味なスタート。一室っていっても、物置みたいなスペースだったから。



そっかあ。でも岡本が起業したのって、10年ぐらい前でしょ。ITバブルで結構、皆、派手にやっていたんじゃないっけ？



うん、そう。だからひがんじゃうこともあった。彼らは派手にやってて、こちらは地味だったから。でも、5年後に残ってたのはこっちだった。起業ってある意味、自分のプライドとの戦いっていう面もあるね。



あ、大丈夫。オレ、元々プライドないから。



またまた～。人一倍こだわるじゃないですか。まあ、いいや。それで、会計はどうしているの？



お、来たな、売り込み。



いやいや、大事なことから心配してるんですって。まあ、ご縁があつて、弥生^{やよい}の社長になった以上、弥生を使ってもらいたいというのはあるんだけど。



まあ、そう来ると思ってたよ、「弥生会計」。「スタンダード」ってやつ。



お、さすが。空気読みまくりですね。有難うございます、お客様。



昔の先輩・後輩だろ。しかし、人生って何が起きるかわからないね。



全く。で、会計はどうするんですしたっけ？



いや、だから買ったから。もう1本買わせようっていうんじゃないよね。



いやいや、そうじゃなくて。起業して確かもう1カ月ぐらいでしょ。何もしていないの？



うーん、特に。



あ、ホントにこの弥生会計、パッケージのままじゃないですか。開けてもいないの？



いや、そのうちに、と思って。あ、勉強はしたよ。決算書

をいかに読み解くか、っていう本を2冊読んだ。



要はノブさんは、会計ソフトは買った、でも使っていない。決算書の勉強はしたけど、日々は特に何もしていないってことだね。まあ、ありがちと言えばありがちかも。



だってさ、決算はもう少し先だし、今はやること山積みだから。



気持ちはわかるんだけど、最初が肝心なんだよね。まあ、しょうがない。私が教えてあげますよ。昔お世話になったから、これでようやく恩が返せる。



本当？ そりゃ有難い。でも、いっそのこと、うちの会計、全部やってくれるっていうのでもいいけど。



それじゃダメなの。起業をするからには、経営者たるもの会計から逃げちゃダメ。でも、本当の会計って、会計ソフトでもなければ、決算書でもない。



んー、じゃあ何？



実はさ、ちょうど本を書こうと思っていたんだよね。自分で起業した時に自ら体験したこともあるし、弥生の社長になって3年近く経ったから、色々と伝えたいことも溜まってきて。今、原稿書いているんだけど、1章ずつ読んでみない？ 1章読んだらまた来て、わからないところを教えてあげますから。

〈注1〉

ツイッター（Twitter）とは、ユーザーが140文字以内の短い文章（ツイート）を投稿するとともに、他のユーザーの投稿を参照することもできるサービス。他のユーザーをフォローする、他のユーザーのツイートを引用する（リツイート）などの行為を通じて、皆が情報を発信する「ソーシャルメディア」の代表例と言えます。

〈注2〉

CRM（Customer Relationship Management）は個別のお客様との関係を体系的に管理することによってお客様との継続的な関係を強化しようとする経営手法。これを組織的・体系的に実現するために活用されるのが、CRMシステムです。

〈注3〉

ベータ（ β ）テストは、ソフトウェア開発において実施されるテストの一種。正式版と概ね同等の機能を備え、一般のお客様にも使って頂くことによって、実際に利用される環境での動作確認を行うと同時に、機能の改善につなげることを目的としています。

〈注〉

ノブさんは基本的にフィクションです（笑）。

◎この本をお読み頂く上で

本書は、既に事業を営んでいる方、あるいは、これから事業をされたいという方を中心に、まず、会計は難しいという先入観を払拭し、会計と向き合って頂くことを目指しています。また、会計と向き合った上で、余計な手間をかけることなく、いかに効率的に業務として成立させるかという観点で書かれています。

このため、実務上支障のない範囲で、意図的に、厳密にお話ししていないケースがあります。会計というのは、一般に思われているほど難しくはありません。しかし一方で、奥が深いのは事実です。このため、色々なケースを想定し、それらすべてをカバーしようとすると、どうしても難解であったり、冗長な文章になりがちです。

本書は、会計のプロ向けではありません。あくまでも業務として成立させようという事業者、そして概念ではない本当の会計を学びたいと考えているビジネスパーソン向けです。このため、本書では、あえて専門用語ではなく、日常生活で使う用語を中心として組み立てています。また、「一般的に」「原則的に」や「というケースが多いようです」といったやや曖昧な表現がありますが、これは厳密に言えば色々複雑になるが、一般的な実務上はそれで支障がないと理解して頂ければ幸いです。

また本書では、会計という性質上、数字も多く出てきますが、これらの数字をすべてご自分で検算する必要はありません。もちろん、私のように電車で入試問題を抜粋した日能研の広告を見るとつい解きたくなるという方（笑）は、ご自身でも計算されるとよいかと思います。しかし、ここで特にお話ししたいのは、会計の考え

方、そして、仕組みです。このため、数字については、さらっと流しながら読んで頂いても全く問題ありません。

本書は私が多くのお客様と接する中で、よく受ける質問に、できるだけお答えできるように書かれています。税理士コンサル化プロジェクトの皆さんのご協力も頂き、実務という観点で非常に有効な本にできたものと信じています。

一方で、実務は常に動くものです。ある時点までは許されていたことが認められなくなったり、その逆もありえます。このため、実務を進められる上で、多少なりとも懸念がある場合には、本書でも紹介している会計の専門家にご相談されることをお勧め致します。

—— 会計ソフトだけではダメ！ 本当の会計の話 ——

目次

プロローグ…… 1

◎この本をお読み頂く上で…… 6

CHAPTER 1 会計ってなんだ？

会計って誰のため？…… 12

会計ソフトじゃダメなの？…… 17

Coffee Break！ ノブさん、ついに動く…… 21

CHAPTER 2 本当の会計

本当の会計はお小遣い帳にあり…… 24

お金の出所^{でどこ}はどこ？…… 26

「つけ」から学ぶ未払と買掛…… 35

未払／買掛の仲間たち…… 41

いよいよB/S、P/Lへ…… 44

複式簿記のルーツは？…… 57

減価償却って何？…… 59

売上原価と黒字倒産のリスク…… 64

黒字倒産の謎を解き明かす…… 69

キャッシュフローについて考える…… 74

好調時に潜む資金繰りの危機…… 76

改めて本当の会計とは…… 82

Coffee Break! ノブさん、資金繰りに目覚める…… 84

Column 1 決算書じゃダメなの? …… 88

CHAPTER 3 で、何をすればよいの?

日々すべきこと…… 94

領収書にまつわるウソ・ホント…… 95

伝票はなくしてしまおう…… 99

会計ソフトのメリット…… 101

おススメの会計ソフトは? …… 106

取引入力のコツ…… 108

そもそも入力するものを減らそう…… 110

逆に入力することによる効率化も…… 113

取引そのものを効率化する…… 114

個人事業者は必ず事業専用の銀行口座を…… 118

外貨での取引入力のコツ…… 119

1カ月の流れ…… 121

数字が合わない(汗)…… 126

予習もしてみよう…… 131

会計の日にすべきこと…… 132

Coffee Break! ノブさん、だいぶ気がラクになる…… 140

Column 2 IFRSってどうよ? …… 144



CHAPTER 4 誰か助けて！

- 自分でやる？ 人に任せる？…… 150
会計の専門家とのお付き合い方法…… 153
青色申告会って何？…… 155
青色申告会って聞いたことないけど？…… 158
他に相談できるところは？…… 158
どこからどこまで任せるの？…… 162
どうやって探すの？…… 174
決めるにあたって…… 175
いくらぐらいが妥当なの？…… 179
セカンドオピニオン…… 184
Coffee Break! ノブさん、心配する…… 187

CHAPTER 5 1 年を終えて

- いざ、決算／申告…… 192
戦い終わって、日が暮れて…… 199
Coffee Break! ノブさん、野望を抱く…… 201

エピローグ…… 203

●監修者一覧

装幀 ● 印牧 真和

カバー・章扉イラスト ● マツカワチカコ（ブックスプラス）

本文イラスト ● 谷口 祥子（弥生株式会社）

制作協力 ● 岡本 訓一（弥生株式会社）、前山 貴弘（弥生株式会社）

CHAPTER

1

会計ってなんだ？



会計って誰のため？

会計って何？ 会計という言葉自体を知らない方はさすがにいないと思いますが、会計という言葉で何を思い描くかは、実は様々なのではないかと思います。

今どきの時代ですから、みなで編集するインターネット上の百科事典、ウィキペディア（Wikipedia）で調べてみると、「会計（英語：Accountancy）とは、一般に、金銭や物品の出納を、貨幣を単位として、記録、計算、管理等することであり、『情報の利用者が、事情に精通した上で、判断や意思決定を行うことができるように、経済的な情報を識別し、測定し、伝達するプロセスである。』といわれる」とあります。

んー、ちょっと難しい表現ですね。要は事業の状況をお金をモノサシとして、記録・管理すること。ただ当然のことながら、記録そのものが目的ではなく、得られた情報を利用し、判断や意思決定を行うため、ということになります。

それでは、得られた情報を利用するのは誰なのでしょう。言い換えると、会計とは誰のためにやるものなのでしょう？ 人のため？ それとも自分のため？

まず思いつくのは、税金のためでしょうか。事業は株式会社などの法人であっても、個人で営んでいる個人事業であっても、必ず1年に1度決算を行い、税務申告しなければなりません。税金を払うことは個人であっても、法人であっても、国民としての義務です。

税金を払うためには、税金の対象となる所得、すなわちいくら儲かったのかを計算しなければならない。いくら儲かったのかを計算するためには、売上も費用もキチンと把握していなければいけない。それらをキチンと計算し、申告書を作る、そのための会計。

次に思いつくのは、銀行や株主のためでしょうか。日本の中小企業の場合、資金の調達を銀行などの金融機関からの借り入れで賄っているケースが多いのではないかと思います。銀行から借り入れをする場合、やはり、いくら儲かっているのかをキチンとした数字で示す必要があります。銀行もビジネスですから、返せる見込みが全くないところには貸してくれるわけありません。「売上がこれぐらいに対して、費用はこれぐらい、結果、これだけ儲かっています、だから、これだけ借りても何年間でキチンと返せます」ということを示さなければなりません。

創業時の融資に関しては、まだ実績がないということで、結果の数字ではなく、事業計画に基づいての融資もありえます。ただ、この場合もその後どうなっているのかは、実績数字で示す必要があります。

また、将来的に株式市場への上場を目指している場合は、比較的早いタイミングで外部から投資をしてもらう、つまり株主になってもらうということも珍しくはありません。また、上場は考えていなくても、家族や友人から出資してもらった場合は、その方々は立派な株主です。この場合も当然、株主に対して、事業はこうなっていますと数字で説明できなければいけません。

すなわち、決算書を作り、銀行や株主に対する説明責任を果た

す、そのための会計。

税金のための会計、銀行や株主のための会計。これらは両方とも間違っていない。ある意味、逆らえない順とも言えますね。まずは、お上（税務署）には逆らえません。変な話、銀行との間では借金をなかったことにする（一般的に債権放棄と言います）ということや、株主からの出資をなかったことにする（一般的に100%減資と言います）ということはありませんし、良いこととは言えませんが、一般的な商行為です。しかし、お上に払うべき税金を払わないのは、脱税。すなわち、立派な犯罪行為です。何があっても、税金は払わなければいけません。

お上ほどではないですが、銀行や株主にもなかなか逆らえませんね。しかし状況によっては、債権放棄という形で借金がなくなったりすることも可能性としてありえますし、しかもそれによって刑事責任を問われることも基本的にはありません。ただ、事業を円滑に進めようとするのであれば、銀行や株主と良好な関係を維持することが重要であることは言うまでもないことです。

しかし、逆らえないから、やりたくもないけど、いやいやながらの会計。何だかとても後ろ向きですね。会計ってそんなに後ろ向きなものなのでしょうか。できればやりたくない仕事？

本当の会計はとても前向きなものです。本当の会計は誰のためでもなく自分のために行うもの。自分の事業の生き残りを確実なものとし、さらに成長を図るための有効な武器です。

私は戦争のたとえ話はあまり好きではないので、最小限にします