

令和6年10月分

ベストセラーになった経理、会計、簿記の本は実務で役立っているか。
(いくら勉強しても現場で使えていないのが現実)

ベストセラーになった経理、簿記、会計の本はいっぱいあります。またやさしい経営分析の本、3時間でわかる簿記の本、経営分析の本等があります。私も買って読んだ会計の本に「会社にお金が残らない本当の理由」なぜ社長のノリツはトリアなのか?(オリス出版)経営計画の本では倉定先生の「経営計画・資金運用」(合理化協会)が取り扱った会計の本で読まれているのは「人事屋が書いた経理の本」(リーテック社)です。2010年1月31日で145刷発行されています。私も社員教育のために50冊位は買ったと思います。また多くの人がこの本を読んでマネジメントゲームも体験しました。このゲームでは、ストラク会計(未来会計)という言葉を使いました。でも現在、未来会計という言葉は使われていますが現場ではほとんどの会社で未来会計は実務で使われていません。ベストセラーになった本は、わかりやすく多くの気づきを与えてくれました。しかし現場では、そこに書かれていることはほとんど活用されません。その理由は、私が思うに勉強した人が現場の人に伝えられていないかです。現場の全ての人と同じ本を読んで同じレベルにはなりません。それは現場で役に立つような道具になっていないかです。また例えば、会計、経理、簿記を教えるのではなく、現場の人がわかるように、活用できるように商品を開発することなのです。決算のための会計である財務会計、月次試算表では社員は簿記会計がわかっているのに現場では使えません。簿記、会計がわかっても現場で使える会計が必要です。それは古田式月次決算書なのです。毎計グラス、特に未来会計図と変動損益計算書は「人事屋が書いた経理の本」のストラク図を応用して、全社員がお金の儲け方がわかるように工夫しました。毎月自社の数字を分析して、対策を打つ為には必要なのですぐ結果が出ます。解説は、私が学んだ指標が示してあります。おろべき数字が示されているので目標となっています。科目の分類も売上原価と販売費、一般管理費ではなく、変動費と固定費なので自社の固定費が一表で比較してわかるので、いくら粗利益額を稼がなければいけないのか全社員がわかります。そして科目の配列が利益計画書の計画した科目の数字に実績として横に記入できるように配列してあるので実践的なのです。一番大きくしているのは、減高試算表では売上高の変化による利益の増減はわかりませんが、未来会計図ではシミュレーションできるので全社員が簡単に手を打てば利益が出るのかを理解できるのです。また古田式のキャッシュフロー計算書という道具は毎月社長、幹部にお金の使い方を教えてくれる道具です。そして資金別貸借対照表は未来の姿をイメージし、実現できる道具です。道具がよければ既に全社員で資金別貸借対照表は社長、幹部が経理や簿記会計を勉強しなくてもこの道具を活用して目指す成果が出せます。古田式月次決算書は古田式会計と仲間会計事務所のみが提供している唯一無二の商品です。外企業で働く社員と家族単位にしたいという思いの商品です。社員教育の目的は、多くの人が「利益」と答えます。私達古田式会計グループの社員教育の目的は利益ではなく「人づくり」です。人づくりの道具が「人を大切にする経営計画書」です。経営計画書の本はいっぱいありますが、本で勉強して経営計画書を作り、利益が出たとか人づくりが出来たという話はあまり聞かれません。経営計画書の運用は実践です。一般の本は、技術中心で実践の内容がありません。現場の体験のない人やコンサルタントが書いてあるために、実践で使える内容が少なのです。私達の経営計画書はA4の大きさなので各方針が細かくかかいてるに手が届く内容になっています。例えば挨拶は「目線を合わせて笑顔と笑顔を」それに毎朝全社員が方針のとおり実践していることをチェックしています。このような実践的な経営計画書を多くのお客様が作って下さり、この年連、続で日本で一番大切にしたい会社大賞を1社か2社受賞しています。成果とはお客様がどうよくなったかです。古田式 満