はじめに

「売上より利益が大事と言われるのは、なぜでしょうか？」
「利益より大事なものは、何でしょうか？」
「ノルマを達成しないと会社が困るのはなぜでしょうか？」
「儲かる取引先とは、どんな取引先でしょうか？」

もちろん、今の私なら会計を用いてちゃんと答えることができますが、昔の私では絶対に答えられませんでした。

私は会計士として働いて10年以上経ちますが、社会人のはじまりは、メーカーの営業マンでした。

大学を卒業してメーカーに就職し、北九州にある営業所で営業マンとして、社会人の一歩をふみだしました。

主な仕事は、既存取引先へのルート営業と新規取引先獲得でした。新規取引先も同期と比べて多く獲得していたので、それなりに優秀な営業マンだとその当時は思っていました。

当時の私の仕事ぶりは後で詳しく説明しますが、今思えばひどい有様です。

セールスのタイミングも提案手法もわからないので、とりあえず値下げをするか、得意先からの要望に「へいへい」と応えることが武器の営業マンだったのです。

とりあえず与えられた売上ノルマを達成し、上司から怒られるのは何とか避けようと、そんな勤務姿勢でした。

会社の利益とか、何のために働くべきかとか、そんなこと考えたこともなかったのです。

しかしその後、会計士となって仕事をするようになると、営業マン時代にはわからなかった「売上と利益の意味」がわかるようになりました。

そして「利益より大切なもの」がわかるようになると、自分がいかに拙く、かつ危険な営業をしていたか気づいたのです。

この本を手に取った方の中には、会計を勉強したことのある人がいるかもしれません。勉強したことがない人でも「決算」や「営業利益」「経常利益」なんていう会計用語を新聞などで目にしていると思います。

しかし、その中でどれだけの人が冒頭の質問に答えられるでしょうか？

本書は、日々の仕事で会計の知識を「使う」ことを目的にしています。会計を仕事で使うとは、用語の意味を覚えることとは違います。

会計的な視点から物事を捉え、会社で求められている自分の役割を意識し、会社の利益に貢献していくことが会計を使うということなのです。

ですから、会計が使えるようになれれば誰でも会社から重宝されるようになると思います。

なぜなら、会社は会計を必要としていて、会計というルールに則ってビジネスを行っているからです。

つまり会計を理解し、使うということは、「ビジネスを理解すること」、ひいては「自分が会社の中でよりよく働くこと」に直結します。

まず、第１章では営業マン時代の私の間違いをもとに、会計の仕組みについてお話しします。

第２章では最低限知っておくべき会計の基礎的なルールをコンパクトにまとめました。

第３章ではビジネスマンとしての基礎知識として「貸借対照表」、「損益計算書」、「キャッシュ・フロー計算書」のいわゆる「決算書」の読み解き方について紹介します。

第４章では会社員が苦しめられる「予算」や「ノルマ」が持つ意味を、会計的な切り口で話します。

第５章では、本書の総まとめとして、会計をいかに仕事に活かすか考えていきたいと思います。

本書を読み終えたとき、あなたが冒頭の質問に答えられるようになり、仕事の場面で会計をどんどん使えるようになってもらえれば、これ以上嬉しいことはありません。