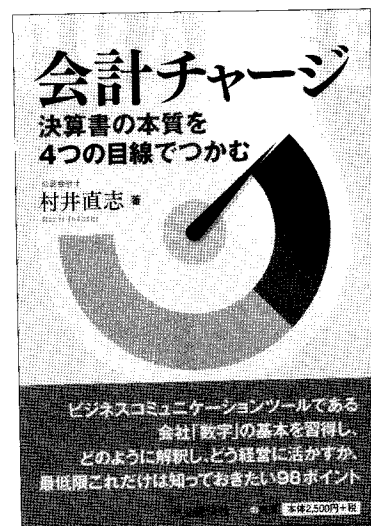


会計チャージ

決算書の本質を4つの目線でつかむ

村井 直志【著】

A 5判 232頁 2,500円+税
中央経済社刊



本書の著者、村井直志氏は一貫して啓蒙的な会計実務書を出版してきた。有能な公認会計士ほど自らの経験や研鑽で得た識見を世に問いたいと思う。そのなかで村井氏のように実際に何冊もの書籍を出し続けるには、読者や出版社からの評価が必要である。執筆に向けた本人の努力と能力、創意工夫に敬意を表するものである。

ここで著者は、社会的ルールである制度会計と、マネジメントツールとしての管理会計の両方の理解をもつて経営管理を成し得る、と主張している。

本書は、会計全般＋マーケティング・ビジネスという図式に立って、経営マネジメントに必要な「数字」の読み方・使い方に関し、4章立てで書かれている。

第1章では、決算書という経営

管理ツールに現れる「数字」の基本を取りまとめている。第2章では、近年注目度が高まるグループ経営を前提に、連結会計、M&A、連結納税などの論点を取り上げている。第3章では、決算書の利用者が作成者の意図を知り、会計の本質を理解するために必要となる「会計上の見積り」の論点を簡潔に説明している。第4章では、経営管理のあり方を問い、「財務指標」だけでは語れない「非財務指標」の重要性の視点を与えている。

啓蒙書らしいユニークな立付けとして印象に残るのは、副題にもあるように、すべての章を通して「4つの目線」が示されることである。①融資を行う「金融機関金」、②会計や監査に関わる「監査人・規制当局監」、③不正と向き合う警察や税務署等の「捜査機関・監督機関捜」、④「カリスマ経営者」と彼らを支えるマネジメント④の目線である。見開き1頁にまとめられた会計に関わる項目に、どの目線が含まれているかを示している。

カリスマ経営者という発想も面白い。その1つの「売上を最大に、経費を最小にすれば、儲けが生まれる」というキーワードにプラス面からの説明とマイナス面からの

説明が加えられる。

また、著者は、数字の裏には必ず「Price×Quantity」が隠されている、といい、PやQのプロセスをマネジメントし、結果につなげることが重要だ、と説いている。

とかく「数字」というと財務指標ばかりに目がいきやすくなる。しかし、「強い経営」を行う組織では「全員、年間読書数100冊」のような管理指標が意外な強みの発揮につながるかもしれない、といった指摘は興味深い。

会計の初心者から会計知識のある人まで幅広く読者層とみて、決算書の理解に紙面を割くとともに、バランス・スコアカードや5WAYポジショニング戦略などの「マーケティング」の基礎知識についても言及している。会計知識のある人が、会計からの広がりをも求めていくのに役立つものと期待される。財務知識と周辺領域の知識を広く身につけたい人々には、読了後も手許に置いて必要に応じて参照することができるコンパクトな1冊である。起業家やその予備軍、経営管理者、公認会計士、学生等に幅広くお勧めする。

西川 郁生(慶應義塾大学商学部教授)