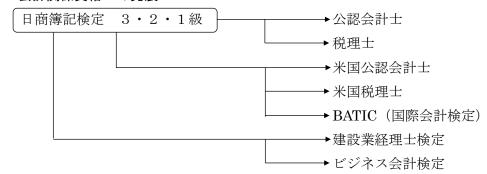
未来の自分を"見つける""拡げる" ~簿記の可能性を探る~

1. 会計関係資格への発展



2. 簿記の可能性

- ・ビジネスマンとしての基礎知識
- 会計関係資格以外への発展

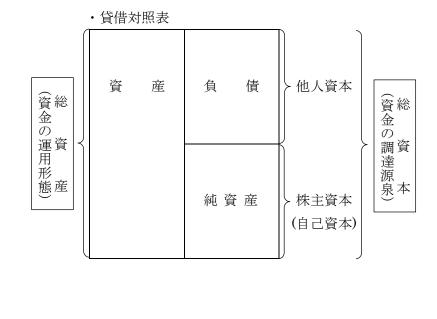
(1) 商業簿記(会計学含む)

- ① 企業での基本取引
 - ・掛取引 ・手形取引 ・仮払金 など

② 財務諸表

• 損益計算書





③ ビジネスマンとしての基礎知識

- ・ビジネス取引の基本を学ぶ
- ・財務諸表の見方を学ぶ

④ 会計関係資格以外への発展

・財務分析から他資格への発展

例) ビジネス会計

中小企業診断士

証券アナリスト

(各種の証券(株式、国債、社債等)に投資する際の投資対象の調査・分析・評価、投資情報の提供、投資の推奨、パフォーマンスの評価(運用成績の評価)などを含めた多様な証券投資の意思決定のプロセスに専門的に関与するプロフェッションの総称を言います。)

証券外務員

(金融商品取引業者などで、金融商品取引業務を行う者を「外務員」と呼びます。 外務員になるには、氏名等の登録を受けることが金融商品取引法で義務付けられており、 試験に合格しても登録が完了しなければ外務員として営業活動を行うことはできません。 そのため、株式や債券などの有価証券を売買したり、顧客に有価証券の勧誘を行う仕事に 就く方には必須の資格となります。)

(2) 工業簿記 (原価計算含む)

① 原価の計算

製品や商品の原価の計算

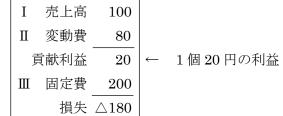
- ② 管理会計
 - (A) CVP 分析
 - 【例】 以下の資料により、当社における損益分岐点の販売個数(利益が0となる販売個数)を 求めなさい。

商品1個あたりの販売高:@100円

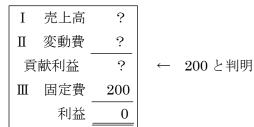
商品1個あたりの原価(変動費):@80円

当社における固定費:200円(何個販売しても変わらない金額)





• 損益分岐点

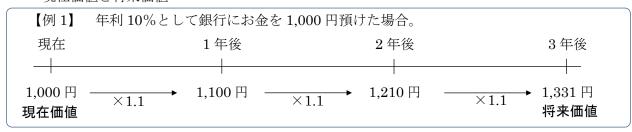


固定費の金額と同額の貢献利益になれば、利益が0円(損益分岐点)となるため、貢献利益が200円になるためには、何個販売すれば良いか考えます。

∴ 200 円÷@20 円=10 個(損益分岐点の販売個数)

(B) 現在価値~設備投資

・現在価値と将来価値

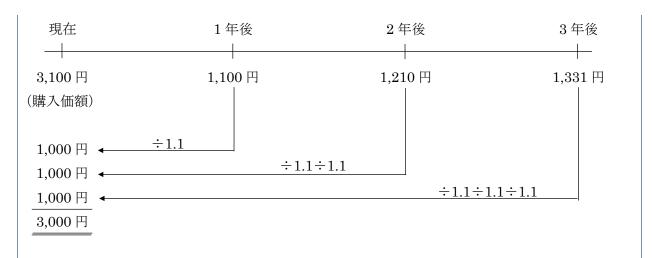




【例3】 当社は、新しい機械の購入を考えています。この機械を導入することによって、1年目1,100円、2年目1,210円、3年目1,331円の合計3,641円儲かる見込みです。この機械の購入価額は3,100円です。当社は、この機械を購入した方が良いのか、購入しない方が良いのでしょうか?なお、計算利子率は年10%とします。



3,100 円の機械を購入して、3,641 円儲かるなら、購入した方が良いように感じます。でも、3,100 円は現在払わなければいけない額(現在価値)であり、3,641 円は、将来もらえる金額(将来価値)となります。時間の経過による価値を考慮するとどうなるでしょうか?



今 3,100 円の機械を購入しても、将来の儲けの金額を今の価値になおすと、3,000 円しか儲からないため、この機械の購入はしないほうが良いとの結論になります。

③ ビジネスマンとしての基礎知識

- ・原価の構成を学ぶ (コスト感覚を身につける)
- ・ 意思決定手法を学ぶ

④ 会計関係資格以外への発展

・管理会計から他資格への発展

例) ファイナンシャル・プランナー

(顧客の資産に応じた貯蓄・投資等のプランの立案・相談に応じる役割を担います。)

DC プランナー

(DC プランナーは確定拠出年金を導入した企業の従業員や個人に対し、投資教育や相談に応じる役割を担います。また確定拠出年金だけでなく、年金制度全般にわたる専門的な知識や投資・ライフプランに関する知識を併せ持つ、公共性と専門性を兼ね備えた、企業年金総合エキスパートです。)