

# 日商簿記 2級に 合格した人に 贈る本



**桑原知之**

ネットスクール株式会社  
代表取締役 社長

あなたの  
2級を  
ピカピカに  
するために

## 本書を読む前に ～周りに感謝の言葉を～

まず、みなさんに最初に伝えなければならない、

とても重要なことがあります。

みなさん、みなさんが日商簿記2級の受験で頑張っているとき、

周りに、コーヒーの一杯を入れてくれたり、

「調子はどう？」と声をかけてくれたり、

また「プレッシャーをかけないように」と、言葉にはしなくても

気にかけてくれていた。

そういう人たちはいませんか？

その人たちに感謝の気持ちを、

ちゃんと言葉にして伝えてください。

みなさんの挑戦が、今回の日商簿記2級ですべておしまい、

というのなら、気にすることはないかも知れません。

しかしみなさんは、この後もいろんなことに

挑戦していかれる方でしょう。

そういう方だからこそ、今回、日商簿記2級の試験に挑み、

見事に勝ち取ったのだと思います。

そんなみなさんが、次に新たな目標に挑むとき、

また、みなさんの周りの人たちの力が必要になります。

試験のレベルが上がれば上がるほど、より、必要になります。

「ありがとうございました。お陰さまで、精一杯受験させてもらえて、結果も出すことができました。」

その人たちに今日、この言の葉を届けることで、喜びを分かち合うことができ、それが、あなたの次の挑戦を支える、あなたの力になってくれます。

約束しましょう。

まず周りを見渡して、感謝の気持ちを伝えてください。

そしてこの本は、そのあとに、読んでください。

## はじめに ～悩むなら、山の上～

日商簿記2級の合格、ほんとうにおめでとうございます。

本書を手にとったみなさんは、様々な環境の中で、時間を使って努力を重ね、いま世の中から「数字分かっているね」と思ってもらえるポジションを手に入れました。

これは素晴らしいことです。

そしてみなさん、ここで考えましょう。

ここでこそ、考えましょう。

自分の人生を丸ごと。

人はよく、どん底に落ち込んだときに悩みます。

しかし、考えてみてください。

落ち込んだ谷底には、どれだけの道があるでしょうか。

「次はこうやって登ってみよう」くらいしか選択肢がないのが通常です。

そんなところで悩んでも意味は乏しい。

悩むなら、山の上です。

日商2級という名の山の上に立てば、いろいろなものが見える。展望も利く。

ここで悩めば、風に乗って空を飛ぶことさえ可能かも知れない。

みなさん、ここで悩んでください。

みなさんが身に付けた知識は、

税理士や公認会計士といった職業会計人にも繋がる特別な知識です。

ここが、みなさんの人生の岐路です。

“この知識をどう生かすのか”これはみなさんが、いま必死に考えるべきことでしょう。

そしてこの先、なにを得て、どこに行くのか。

営業センスを磨いて、数字の分かる営業担当になるというのもあるでしょうし、

IT関連の資格を得て、マルチに働ける存在になっていくのもいいでしょう。

また会計ソフトをマスターして、経理部門で働くこともできれば、1級まで学んで、経理部門のトップとして会社を支える、などということも可能でしょう。

さらに、税理士になって中小企業の経営者のパートナーとして活躍する、

そういう人生も描けることでしょう。

今、ありとあらゆる選択肢がみなさんの目の前にあります。

その選択肢を考えるにあたって、

まずみなさんが得た、日商簿記2級というものの知識を棚卸しし、

実社会で使える状態にリセットしましょう。

そして次に、若干ですが、みなさんの簿記の知識を活かして活躍してもらうために補ってほしい知識があります。それも、本書では紹介しています。

さらに、その上を目指す際のタイムスケジュールなども示しておきました。

日商簿記2級に合格した方、ぜひお読みください。

きっと、あなたの2級が、ピカピカの2級になりますよ。



## 目次

はじめに	5
------	---

## 第1章

数字に強い人になる	13
-----------	----

～基準をもって数字をみる～

## 第2章

日商2級に合格したみなさんが得たもの	19
--------------------	----

～仕訳の考え方とCVPは一生の宝物～

1. 仕訳の考え方	20
〈合格した時の仕訳〉	21
①日商簿記2級、勉強中の仕訳	21
②日商簿記2級に合格したときの仕訳	22
③不合格になったときの仕訳	24
③-1 諦めなかったときの仕訳	24
③-2 諦めてしまったときの仕訳	24
〈失恋したときの仕訳〉	27
2. CVP分析	30

## 第3章

簿記のウソをはっきりさせよう	37
----------------	----

～学習簿記と現実のギャップを埋めるために～

1. 収益－費用＝利益のウソ	38
2. 売掛金と未収金の本当の違い	41
3. 現金と小切手は違う	42
4. 手形の更改は重大事件	43
5. 前受金、ひとことで片付けてはいけない	46
6. 当座預金がマイナスになれば当座借越	
2つの銀行に当座預金口座があればどうする?	48
7. 貸倒引当金、設定率の真実	49
8. 会社が倒産する理由	51

## 第4章

日商2級の知識の使える化	53
--------------	----

～視点を変えれば2級の知識はこんなに使える～

1. 実務的な処理	54
2. 伝票制度～誰がなにを持つのか～	56
3. 特殊商品売買～モノの売り方は5つしかない～	57
①予約販売	57
②未着品販売	57
③委託販売	58
④試用販売	59
⑤割賦販売	60
4. 原価の計算の基本構造	61

5. 単価が意味するもの～事後的な原価計算～	62
6. 差異が意味するもの～事前の原価計算～	64

②6月検定で2級に合格した場合	92
③11月検定で2級に合格した場合	94

## 第5章

日商2級+ $\alpha$ の力をつけよう	67
～2級の向こうにあるスター知識たち～	

1. 時間価値の計算	69
2. キャッシュ・フロー会計	72
3. 連結会計	73
4. 意思決定会計	75
5. ライフサイクルコストニング	77
6. 月次損益時代の会計処理	79
7. 外貨換算会計	81

## 第6章

日商1級へのアプローチ	83
～合格へのタイムスケジュール～	

1. 日商1級を学ぶことの意味	84
①論理的に考えられるようになる	85
②管理会計が学べる	86
③正確になる	87
④現実的に把握できる	88
2. 日商1級の通り方	89
3. 1級合格へのタイムスケジュール	91
①2月検定で2級に合格した場合	92

## 第7章

職業会計人になる	97
～夢の叶え方～	

1. 税理士と公認会計士	98
2. 税理士の将来性	99
3. 活躍の仕方	100
①独立開業	100
②税理士法人を作る	101
③企業内税理士	101
4. 税理士事務所に期待すること	102
①税についての専門知識を持つ税理士	102
②管理会計に対する知識を持つ税理士	103
③事前情報をくれる税理士	104
④資金調達に協力してくれる税理士	104
⑤一緒に戦略を考えてくれる税理士	105
5. 税理士試験と科目の選択	106
6. 会計事務所に入るタイミング	112
おわりに	113

第1章  
数字に強い人になる  
～基準をもって数字をみる～

日商簿記2級合格者のみなさん、まずは『数字に強い人』になりましょう。

確かにこの後、さらに上の資格を学べば『数字に詳しい人』になっていきます。

しかし、2級に合格したみなさんは、まず“**数字に強い**”そういう人になりましょう。

では、数字に強いというのはどういう人でしょうか？

例えば、ある会社の話を聞くにしても、  
 数的な裏づけを意識して聞き、「将来性があるから投資しよう」とか、  
 逆に「この話には乗らない方がいい」などと周りに示すことができる。つまり、  
 『数字』を意識し、そこから『情報』を、根拠を持って導き出せる（洞察できる）人でしょう。

では、こういう数字に強い人に、どうすればなれるのでしょうか？

これは、実は簡単なことです。

我々は、この情報化された社会の中で生きているので、  
 数字は日々自分の周りを多く流れてきます。

そして、インターネットを使えばいろんな数字に接することができます。

この数字を見るときに、必ず、『基準』を置くことです。

この基準は、対前年とか、同業種の企業とか、自分の勤とか、  
 何でもいい。何でもいいからとにかく基準を置く。

そうすることで数字は、「実は危ないよ」とか「将来性はあるんだよ」などと話し始めてくれます。

それが情報なのです。



つまり数字は、基準を置いてみることではじめて、  
 「危ない！」というアラームが鳴ったり、  
 「いける！」という光が見えたりするものなのです。  
 そうして、そのアラームや光を検証すればいい。  
 これができる人が数字に強い人になります。

1つ例を挙げましょう。

私が「誰もが平等に学べるようにしたい」とeラーニングの会社を立ち上げようと思ったとき、まず見たのは、パソコンの市場価格でした。

それは、パソコンを家電製品の1つと見たとき、  
 家電製品には『10万円を切ると一般化する、3万円を切ると個人で持つようになる』という法則性があると聞いていたからです。

そう思って、最初にパソコンの価格を見たとき、  
147,000円だったことを今でも覚えています。

パソコンの価格が10万円を超えている⇒一般化しない⇒eラーニングは成り立たない

「まだ無理だな」と思い、情報を集めつつ、パソコンの価格を見て  
いると、どんどん下がってきて、ついに10万円を切った。

でも臆病者の私は、まだ動きませんでした。

このあと反動が来て10万円を超えたらいやでしょ。

そして、8万円台になり、ついに7万円台までいった。

「ここでやろう！」と思い、起業しました。

7万円台までいったものが、もう10万円になることはないからです。

この判断はとても正解でした。

丁度、eラーニングの会社がたくさん立ち上がる前のタイミングで、  
ちょっと有利な形で船出することができました。

これも私が、『10万円』という基準を持って、パソコンの価格を見て、  
「まだ危ない」とか「いまならいける」といった情報を得ていたからです。

そして、こういう話をしますと、よく「じゃあその基準は常に正しいのか」という話になります。

しかし、正しいかどうかというのは、実はナンセンスな議論です。  
というのは、どんな基準でも基本的に過去のものだからです。

過去のもので、未来を保証するものなど何ありません。

ただ、「危ない！」というアラームが鳴ったり、「いける！」という  
光が見えたりする。

そのこと自体が大切で、多くの人はそのことに気づけないのです。

また、アラームや光は、どうせ検証するのですから、間違っていた  
ところで、何の問題も起こりません。

しかし簿記の勉強を1級までしていくと、意思決定会計などを学ん  
でいきますので、

徐々にその基準の正確性は増していくことも確かです。

まず基準を置いて数字を見ること。これを意識してください。

ちなみに、みなさんが2級の工業簿記で学んだ標準原価計算でも、  
標準という目標値を基準として置くことで、  
価格が高かったとか、材料を使いすぎた、といった情報を得ていま  
した。

これも基準を置くからこそ、数字が「今後どうするべきか」を教え  
てくれる、いい例です。



基準を置いて数字を見ることで、数字に強くなれる