

日本昔話風寸劇で黒字倒産を語る ―班活動によりコンピテンシーの向上を目指して―

海住 信行(三重県立松阪商業高等学校)

1. はじめに

36年間高等学校、9年間短期大学で簿記を担当し、簿記学習の教材と指導法を開発してきた。高いモチベーションを持続させにくい学生に、少ない練習量で、簿記の構造と記帳技術を習得してもらうことに腐心してきた。

学習者が、現実社会で起こる問題を解決する能力を、是非、身に着けたいという気にさせれば成功である。そのために、今日の学びが、現実社会でどのような役割を担っているかを模擬体験できる小話の策定が求められる。学習者が、最も欲しいと思うであろうものを、専門家の知見として、現実社会から抽出する。それを、現実社会の模擬体験として、小話にまとめる。こんな発想で作成した教材と、その活用(昨年高田短期大学で実施)及び班活動によりコンピテンシーの向上を目指す実践(三重県立松阪商業高等学校で継続実施中)の報告である。

2. 日本昔話風寸劇で黒字倒産を語る

2.1 楽しい授業の構想

簿記の初学者に対し、「現在の経済社会では、経済活動を数値でとらえその結果をリアルに語る簿記の知識は必要不可欠である。検定合格に届かなくても、簿記がどんなものか分かればよいではないか」と励ましている。学生は、簿記検定資格が就職に有利に働く昨今、少ない努力でも合格に至る合理的な学習法を目指す。そこで、この学生の需要に合った簿記の授業を組み立てる発想法を考えてみた。

- ① 1つの単元で、もっとも言いたいことをキーワードで絞り込む。
- ② 学習者が、最も欲しいと思うであろうものを、現実社会から抽出する。
- ③ それを、現実社会の模擬体験として、小話にまとめる。
- ④ もっと学びたい者のために、学べる教材を紹介する。

授業を楽しみたい者の希望を叶えることが重要である。簿記は分からなくても、先生の話が面白いからと、簿記の世界に引き込むこともできる。伝えることを、最小限に絞り込むことによって、指導者側に余裕ができ、学習者と笑顔で会話を楽しむことができる。えてして、多くのことを伝えようとして、わからない不安の気持ちで講義を終える負のループに陥ることがあった。学生自身の学びの意欲を信じきっかけを作ることに発想を転換した。そこで、今日の学びが、現実社会でどのような役割を担っているかを模擬体験できる小話の策定が求められる。学習者が、現実社会で起こる問題を解決する能力を、是非身につけたいという気

にさせれば成功である。この発想に基づき財務諸表分析により黒字倒産の怖さを学ぶ教材として作成してみた。

2.2 スナック経営黒字倒産の危機（当期純利益が出ていても倒産することがある）

スナック睡蓮のママと居酒屋観音のママ、恋愛と商売の神様お多福さんの似顔絵をつくり、2つの商店の貸借対照表を背景に紙芝居風に小話をする。この小話の狙いは、決算にかかわる実社会で起こるリアルを伝えることにより、これから作成する貸借対照表の大切さを実感させるところにある。（大会で配布別紙資料1参照）

そして、小話をもとにした財務諸表分析をする。（大会で配布別紙資料2参照）

高田短期大学キャリア育成学科オフィスワークコース1年生簿記論1受講生26人を対象に講義をした結果を、アンケートから分析すると、

- ①初学者が陥る貸借対照表（スナック観音）の読み方に、現金・借入金・資本金と一杯お金があつてリッチであるという誤解がある。この中で、実際にあるお金は現金のみで、借入金と資本金は現金をどこから調達したかを示すのである。貸借対照表借方は、資金の運用形態を示し、貸方はその調達源泉を示すという貸借対照表の見方の説明にわかりやすい。
- ②簿記って結構店の経営を読み解くことができると実感できたようである。掛け販売と現金販売が経営にどのような影響を与えるのか。現金払いの明朗会計で、洒落のきいた会話などのホスピタリティで、その日のストレスが解消できれば顧客は大満足である。スナック経営の基本が見えてくる。

と、こちらの狙いはある程度達成された感がある。

3. 班活動によりコンピテンシーの向上を目指して

3.1 班活動の再開（松阪商業高校での実践）

10年ほど前は、高校の簿記の授業に5人×8班程度の規模で班活動を取り入れ、生徒の主体的な取組・教え合いなど楽しく学べたものである。しかし、大学では、自分を出すことを恐れ友人関係をうまく結べない学生に配慮し、班活動を休止していた。

今年から、非常勤講師として17年間勤務した松阪商業高校にもどり、会社組織を意識して役割分担をした班学習を導入し、役割としての班員との話し合いを通じて、コンピテンシー（社会の様々なリソースを活用しながら未知の課題に立ち向かい、複雑な課題を解決する力）向上を目指すことにした。2022（令和4）年4月からの高等学校学習指導要領実施で、IGS株式会社のAi GROW（アイグロウ）が、本校に導入されたようである。可視化される生徒の資質・能力を伸ばす場の一つとして、簿記の授業が位置付けられる可能性があるのではないかと感じ、4月からその準備を始めている。授業の進度諸々の関係から、現在思うように進行していないが、1年かけて試行錯誤していく所存である。

3.2 AiGROW(アイグロー)の導入

3.2.1 「Ai GROW」とは

児童・生徒・学生の資質・能力と、教育効果を可視化する、教育機関向け評価ツールで、スマートフォンやタブレットを使って、①生徒の潜在的な気質、②主体性や思考力、判断力、創造力などのコンピテンシーを簡単に測定・分析できるアセスメントツールある。(CF. 動画参照 <https://youtu.be/SXEemBJt3qI> で、概要をつかむことができる)。

これは、相互評価に AI の補正を加えることで、生徒の思考・判断・表現力や主体性などといった資質・能力(コンピテンシー)とその成長の適切かつ公平な評価を実現し、生徒の成長を負担なく多面的に把握できるだけでなく、探究型学習や部活動、文化祭などの教育活動の教育効果も正確に定量化することが可能である。

本校では、主に HR 担任が面接指導で活用しているとのことである。

3.2.2 三重県下の導入状況

三重県宇治山田商業高校で、2019 年度から経済産業省「未来の教室」実証事業の実証校として、IGS 株式会社のさまざまな探究型学習教材の開発に携わってこられた福井竜一郎先生(今年度から三重県教育委員会日転勤)の『【活用事例】自走型探究プログラムと適切な評価がもたらす学びの最大化』<https://www.aigrow.jp/> (2024.08.1) Inst Global Society を引用する。

三重県下では、2020 年度に開発された「社会実証シミュレーション型プログラム」は現在も継続して活用しています。これは「地域活性化×最先端テクノロジー」をテーマに起業するストーリーを通してインプットとアウトプットのサイクルを回し、実社会で求められる視点と、自ら課題を発見し、学び、考え、判断し、他者と協働して課題を解決するための資質・能力を育むことを目的としたプログラムです。この「社会実証シミュレーション型プログラム」には、理数科学的なものの見方・考え方を定量化する「数理探究アセスメント」と生徒の資質・能力を定量化しすることで他者と協働して問題解決に向かう力を可視化する「Ai GROW」から成る「探究力測定」がアセスメントとして含まれています。プログラムの前に受検することで生徒の状態を把握して伸ばしたい力を考えることができ、プログラム後にも受検することで、取り組みを通じた教育効果を検証することができます。この「社会実証シミュレーション型プログラム」には、理数科学的なものの見方・考え方を定量化する「数理探究アセスメント」と生徒の資質・能力を定量化しすることで他者と協働して問題解決に向かう力を可視化する「Ai GROW」から成る「探究力測定」がアセスメントとして含まれています。プログラムの前に受検することで生徒の状態を把握して伸ばしたい力を考えることができ、プログラム後にも受検することで、取り組みを通じた教育効果を検証することができます。

この「社会実証シミュレーション型プログラム」には、理数科学的なものの見方・考え方を定量化する「数理探究アセスメント」と生徒の資質・能力を定量化しすることで他者と協働して問題解決に向かう力を可視化する「Ai GROW」

から成る「探究力測定」がアセスメントとして含まれています。プログラムの前に受検することで生徒の状態を把握して伸ばしたい力を考えることができ、プログラム後にも受検することで、取り組みを通じた教育効果を検証することができます。 中略

「自走する探究」を実現する本プログラムは少しずつ広がりを見せ、2023年度は農業高校も含めた過去最多の17校20コースが導入しています。

3.3 2学期からの役割分担による班活動の要点

3.3.1 実践対象の概要

2024(令和6)年4月から、昭和56年から17年間勤務した古巣の三重県立松阪商業高校に、非常勤講師として週3日8時間勤務することになった。2年生4クラス154人中29人のBコースの財務会計I(4単位)と原価計算(4単位)の講座を担当することになった。単位制で習熟度を取り入れ、簿記会計を中心に学ぶ生徒90人をAコース(日商2級受験目標)Bコース(全商1級目標)に分けている。年度末に、日商簿記検定(団体試験)で、2・3級を受験することになる。

3.3.2 役割分担による班活動のとらえ方

高校教員スタートから、全国高校生活指導研究協議会(高生研)で班活動を学び、商業の授業に取り入れてきた。5人×8班を基準に、教えることが一番の学びと訴え、相互の学び合いを基本に、班競争で授業に刺激を与えるなどの工夫をしてきた。

高田短期大学では、日商簿記検定に受かりたい気持ちはあるが、なかなか地道な努力は苦手であるとか、中には先生とのコミュニケーションも取れない学生がおり、班活動は断念してきた。

松阪商業高校にもどり、生徒の実態はもう一つ把握できないものの、2年生で生徒同士の関係性にも問題はなさそうなので、班活動を取り入れることにした。生徒の同一性(目標、適性等)もあり、班員それぞれに株式会社で各課に必要とされるコンピテンシーを紹介しながら、役割分担をして、その立場から班員と接することにより、近い将来就職する会社で必要とされる能力に気づくことを目指したいと考えた。

1学期は、情報機器の活用等に忙殺され十分な班活動はできなかった。2時間分の講義の復習の小テストを、A(80%以上)B(60%以上)C(59%以下)で評価し、観点別評価の主体的な取組(40%分)に入れた。個人の評価とともに、わずかであるが班競争の評価を加味することにした。

2学期から小テストでCの人のフォローを目標に、役割分担をした班活動を展開しようと考えている。

3.3.3 アンケートによる実態把握

1学期の終わりに、2学期に本格的に役割分担による班活動に取り組むために、アンケートを実施した。29人中27人の回答で、傾向はつかめたと考える。その結果を下記にまとめた。

- ① ほとんどの生徒が、中学校で班活動を経験しており、学び合いができて楽しいと評価しているものの、自分をどこまでされけだして取り組む

かをはかっている。これは、仲間との信頼関係が深まればそれだけ安心して自分を出して班活動に参加することを意味する。

- ② おおむね役割分担による班活動に期待をしているととれるが、特に15%のその他に注目し、少数の生徒の動向に注意しながら進めることの必要性を感じる。
- ③ 現在伸ばしたいと考えているコンピテンシーの間に、意味を理解していない回答があるが、これも貴重な実態であると思う。これを踏まえた取り組みを考えてゆきたい。

【役割分担による班活動アンケート】結果 2024.7.9 実施 27/29 人回答

2 学期からの役割分担による班活動実施にあたり、皆さんのこれまでの経験と所感を教えてください。（当てはまる番号に○をつけて下さい。）

1 班活動の経験は、いつからですか。

- ① (93%) 中学校から
- ② (0%) 高校から
- ③ (7%) これまで経験なし。

2 これまでの班活動について、どう思いますか。

- ① (70%) 学び合いができ楽しい。
- ② (30%) どこまで深くかかわるかいつも考える。
- ③ (0%) 自分をさらけ出すのが怖い。

3 役割分担による班活動について、どう思いますか。

- ① (33%) 何かコンピテンシーを高める良い機会になりそうで、ワクワクする。
- ② (30%) 建前の中であれば、社会の常識も学べて良いし、なんとか行けそうだ。
- ③ (22%) 不安であるが、高校卒業したら、どこかの組織に入るから、今学んでみよう。
- ④ (15%) その他

4 現在伸ばしたいと考えているコンピテンシーは、何ですか。

耐性 5、成長 5、興味 4、外向性 2、創造性 2、柔軟性 2、表現力 2、個人的実行力 2
寛容、決断力、組織へのコミットメント、論理的思考、解決意向、自己効力

【意味を理解していない回答】

日商 3 級合格 2、復習、マザー、科学者人に教える力

5 2 学期に挑戦したい役職は何ですか。(1&2 記入) 累計 42 人中の割合

	班活動	会社組織	必要とされる(磨かれる)コンピテンシー
① (2%)	監督	社長	影響力の行使・ビジョン・創造性
② (12%)	軍曹	法務担当	決断力・組織へのコミットメント
③ (40%)	マザー	人事担当	共感・寛容
④ (31%)	科学者	経理担当	論理的思考・耐性
⑤ (14%)	子供	広報担当	情熱・興味

7 各コンピテンシーの内容と伸ばし方

コンピテンシーを伸ばす上で最も大切なのは、伸ばすべきコンピテンシーとそれを伸ばすための方法を「意識して行動する」ことです。できるところから、少しずつでも構いません。伸ばしたいコンピテンシーが決まったら、以下を参考に自分の成長を意識しながら行動してみましょう。

分類	コンピテンシー	コンピテンシー詳細	コンピテンシーを伸ばすための方法
認知	課題設定	状況を的確に把握しながら「何をすべきか」「どうやって成し遂げるか」を考え出せる能力	問題の本質を見極めながら課題を設定する / 問題を多角的に分析して原因を突き止める / 情報収集の方法を理解し、その情報を課題の設定に生かす / 日頃から周囲の題に関心を持ち、解決すべき課題はないか考える
	解決意向	課題解決のために必要な計画や方法を自ら具体的に立案しながら取り組むことのできる能力	メリットとデメリットを踏まえながら実現することが可能な計画を立てるようにする / 計画に問題があれば改善につなげる修正を積極的に行う / 課題ときちんと適合した具体的な目標を設定する習慣を付ける
	創造性	自分ならではの独自性に加えて、実現可能な生産性を伴ったアイデアを出すことのできる能力	周囲に自分独自の価値を実際に示す / 周囲が思い付かないような多数のアイデアを提案する / 既存の複数のアイデアを一つに統合して新たなアイデアや価値として提案し、実現への道筋を示すようにする
	論理的思考	道理に即って物事を深く考えることができ、複雑なことでも分かりやすく説明できる能力	物事の因果関係を矛盾なく整理する / 論理の飛躍や矛盾に敏感になり、それについて質問・指摘するようにする / 抽象度の高い複雑な物事も、個々の要素に分解して具体的にイメージして考えるようにする
	傾う力	他者の意見をそのまま論呑みにすることなく、必要に応じて建設的な反論ができる能力	他者の言動に疑問を持ち、言動の背景を突き止めるようにする / 情報の発信源や入手経路を調べ、事実と意見を区別して情報の正しさを判断する / 相手が誰であれ、その人の主張に誤りがあるのではないかと考える
自己	個人的実行力	自らの意思によって行動して計画を進め、何事にも自ら進んで取り組むことのできる能力	何があっても諦めずに最後までやり遂げるようにする / 困難なことであっても、リスクを考慮しながら失敗を恐れずに挑戦してみる / あらゆる手段を尽くし、自己犠牲もいとわないようにする
	内的価値	物事を自分の価値観で判断し、情熱・才能・知識・人脈・目的の要素から分析できる能力	明確な信念や価値観を持ち、それに従って一貫した行動を取る / 判断のよりどころとなる明確な信念や価値観を持つ / 自らの強固な信念や価値観に沿って、終始一貫した意思決定を行うようにする
	ビジョン	将来、自分がどのように成長していきたいかなど、未来の目標を明確に持つことのできる能力	将来起こりうる社会変化を分析し、実現性の高い具体的なイメージを持つようにする / 将来の夢や理想を明確に持ち、自分がワクワクするだけでなく、自信を持って周囲を巻き込めるように働き掛ける
	自己効力	何らかの課題に直面しても、「自分ならでき」と自信を持って物事を進められる能力	自分は他の人と比べて高いレベルで物事を遂行できると自信を持つようにする / 困難な出来事が起こっても、過去にやり抜いてきた自分をよりどころにししながら自信を持ってそれに立ち向かい、やり切るようにする
	成長	どんな難題に対しても「自分の成長につながる」と信じて積極的に取り組める能力	自分を成長させるために高い目標を立て、必要なら厳しい道であっても敢えて選択してみる / 高い向上心を持ち、自分のさらなる成長につながる機会を積極的に求める / 現状に満足せず、高い向上心を持つようにする
	興味	自分が知らないまたは興味のない分野であっても、その情報を自ら収集しようとする能力	新しいものに触れることに喜びを感じ、積極的に行動する / 情報や知識を仕入れる手段を多く持ち、それを活用しながら情報や知識を集めるようにする / 知らないことを追い求めることに喜びを感じ、関心を持ったことを突き詰めて考える
	耐性	困難な状況であっても、自分で決めたことは最後までしっかりとやり抜くことのできる能力	どんなに困難な状況でもポジティブに考えるようにする / 苦しい状況でも周囲に辛い顔を見せず、状況が好転するまで粘り強く耐えるようにする / 失敗や挫折に対して、その状況を成長の糧にして、前向きに捉える
	感情コントロール	負荷が掛かる状況であっても、自分のストレスを自身でコントロールすることのできる能力	ストレスの原因を分析し、複数の対処法を使い分ける術を持つ / 必要なときには回避する勇気を持つ / 自分の感情の状態を自覚し、平常時との違いを認識しながら思考や行動を修正するようにする
	決断力	自分の考えと客観的な事実とを照らし合わせながら判断し、物事を決めることのできる能力	状況が複雑で判断に迷っても先延ばしせず、迅速に決断する / 自分の決断に対する責任を全うし、対応が困難であっても挽回するために尽力する / 自分が正しいと信じている思考や感情に基づいて決断する
	表現力	自分の考えや思いはもちろん、どんなことでも相手が理解しやすいように伝えられる能力	五感を用いて表現し、相手にその感覚を伝えられるようにする / ジェスチャーや図表などを効果的に用いながら、伝えるべきことをより効果的に伝えるようにする / 相手の知性と感情の両方に訴え掛けるようにしてみる
他者	共感・傾聴力	相手の話を真剣に聴き、相手を深いレベルで理解し、相手の気持ちを尊重できる能力	話の内容以外に相手の表情や仕草にも注意を払い、相手の考えを推測する / 相手の話をきちんと受け止め、相手の考えや気持ちに共感を示し、気分良く話をさせるように心掛ける / 相手やその話に対して自分のことであるかのように共感する
	外交性	たとえそこが未知の環境であったとしても、自ら進んでその環境に飛び込むことのできる能力	どんな場面・相手でも会話を楽しみ、周囲の人たちと打ち解けられるようにする / 新しい人間関係を構築できるように自ら積極的に働き掛ける / 初対面の人であっても自分から積極的に話し掛け、その人の考えを知ろうとする
	柔軟性	変化への対応力とともに、その場その場で機転を利かせて行動を適宜修正できる能力	環境に変化が起こった場合は積極的にやり方を改めて対応する / これまでの実績や固定観念を否定する勇気を持ち、異なるアプローチで挑む / 変化に富む環境に取って身を置き、その環境を楽しむようにする
	寛容	自分とは考えや意見の異なる相手に対しても理解を示し、それを許容する態度を持つ能力	異なる意見が出た理由を理解して受け入れる / 他者の成功を自分ごとのように喜び、その気持ちを相手にも伝える / 間違いを犯した相手を受け止め心から許す
	影響力の行使	他者に対して自分の考えや目的を伝えながら、ともに協働して物事を進めることのできる能力	グループを率先してまとめようとする / 相手の意見や行動に影響を与えられるように働き掛ける / どうすれば自分の言動で相手の行動を変えられるか考えてみる
コミュニティ	情熱・宣戦力	揺るぎない情熱をもって自分の考えを他者に広め、それを納得させることのできる能力	自分の力だけではどうすることもできないことに対しては周囲に協力を求め、決して諦めることなく他者を巻き込みながらそれをやり遂げるようにする
	組織への働きかけ	目標を達成するためにチームワークを高め、前向きな雰囲気を作り出すことのできる能力	グループの目標を理解し、メンバーが意欲的に動けるように働き掛ける / 議論の活性化に貢献する発言を積極的に行う / 自分がどう動けば効果的か考えて行動する
	地球市民	自分が住む地域や日本のことはもちろん、世界の一員として何が出来るか考えられる能力	異文化の人との協働に参加する / 国籍や文化にとらわれず、自分の役割を地球レベルで捉えて行動する / 地域のためにできることはないか模索し、行動してみる
	組織へのコミットメント	組織の目的や目標を正しく理解した上で、その実現のために真剣に動くことのできる能力	自分が所属するチームやネットワークに愛着を持ち、その組織を維持・拡大させるために、自分の利益より優先して力を尽くす
	誠実さ	どんな状況であっても、周囲に正しい行いをするように働き掛けることのできる能力	約束を守る意味を理解した上で、自ら積極的に守る / 事の善悪を判断して行動する / ルールやマナーを守らない人の行動を少しでも変えられるように働き掛ける

日本昔話風寸劇で黒字倒産を語る ― 班活動によりコンピテンシーの向上を目指して ―

1. 日本昔話風寸劇で黒字倒産を語る

1.1 楽しい授業の構想

簿記の初学者に対し、「現在の経済社会では、経済活動を数値でとらえその結果をリアルに語る簿記の知識は必要不可欠である。検定合格に届かなくても、簿記がどんなものか分かればよいではないか」と励ましている。学生は、簿記検定資格が就職に有利に働く昨今、少ない努力でも合格に至る合理的な学習法を目指す。そこで、この学生の需要に合った簿記の授業を組み立てる発想法を考えてみた。

- ① 1つの単元で、もっとも言いたいことをキーワードで絞り込む。(言いたいことは、平易な言葉で)
- ② 学習者が、最も欲しいと思うであろうものを、専門家の知見として、現実社会から抽出する。
- ③ それを、現実社会の模擬体験として、小話にまとめる。
- ④ もっと学びたい者のために、学べる教材を紹介する。

授業を楽しみたい者の希望を叶えることが重要である。簿記は分からなくても、先生の話が面白いからと、簿記の世界に引き込むこともできる。伝えることを、最小限に絞り込むことによって、指導者側に余裕ができ、学習者と笑顔で会話を楽しむことができる。えてして、多くのことを伝えようとして、わからない不安の気持ちで講義を終える負のループに陥ることがあった。学生自身の学びの意欲を信じきっかけを作ることに発想を転換した。そこで、今日の学びが、現実社会でどのような役割を担っているかを模擬体験できる小話の策定が求められる。

学習者が、現実社会で起こる問題を解決する能力を、是非身に着けたいという気にさせれば成功である。この発想に基づき財務諸表分析により黒字倒産の怖さを学ぶ教材として作成してみた。

1.2 スナック経営黒字倒産の危機 (当期純利益が出ていても倒産することがある)

スナック睡蓮のママと居酒屋観音のママ、恋愛と商売の神様お多福さんの似顔絵をつくり、2つの商店の貸借対照表を背景に紙芝居風に小話をする。

前奏 (にんげんっていいなを歌う) (木琴演奏等)

“熊の子見ていたかくれんぼ お尻を出した子一等賞 夕焼け小焼けでまた明日 またあした いいな いいな 人間っていいな 美味しいおやつに、ホカホカご飯、子供の帰りを待ってるだろな ぼくも帰ろ おうちへ帰ろ でんでんでんぐりかえってバイバイバイ”を歌う

語り (日本昔話風) むかーし むかーし 昭和のバブルというころの話じゃ。1,000 万円で買った土地がのう、直ぐに2,000 万円で売れて、まともな商売をやっとるもんが馬鹿を見るような時代じゃった。お得意様をキャバレーで接待しては、大きな仕事をドンドンとって、お金がザックザックはいつてきたもんじゃった。その頃の松阪の繁華街での話じゃ。

居酒屋観音のママ似顔絵登場

こちらは、居酒屋観音のオーナーママ、現金掛け値なしの商売上手。お酒も現金で、安く仕入れている。リーズナブルな料金設定でがっちり売り上げを伸ばしておるぞ。

スナック睡蓮のママ似顔絵登場

さて、こっちはスナック睡蓮のママ。なんやら泣いとるぞ。“どうしよう？もうあかん、店つぶれてしまう！どうしたらいいの？”。

スナック睡蓮は、新たに3人のホステスの女の子を雇って、どんどん利益を上げておる。どうしたんじゃろう？聞くところによると、お酒を売ったら売っただけホステスの収入も増える歩合制で、ホステスのお姉ちゃんたちは、“代金は給料日支払のついでオッケー”と、お酒を売りまくっておった。案の定、つけが膨らんでおるそうじゃ。

ナレーション1(貸借対照表の説明:次ページ2.5.3参照のこと)

貸借対照表は、企業の健康診断書と言われ、企業の財産の状態を表します。右側は、どのようにお金を集めてきたかを表し、左側が、そのお金がどのように使われているかを教えてくれます。お金を集めてくる方法には、他人から借りる・資本家から資本金として入れてもらう・会社が自分で稼ぐ3つの方法があります。集めてきたお金は、現金のまま残っているものもあれば備品に姿を変えたものなど、何らかの形で会社の資産として存在します。それでは、スナック睡蓮の貸借対照表を、同業者の居酒屋観音のものと比較分析しましょう。

【スナック睡蓮・居酒屋観音の貸借対照表の分析】

資本金は、両社とも1,000万円で、規模はほとんど変わりません。しかし、スナック睡蓮のもうけ(当期純利益)は、400万円で居酒屋観音の2倍、現金は100万円で居酒屋観音の9分の1です。仕入先からのつけ代金(買掛金)200万円を今請求されたら払うお金がありません。すなわち、倒産です。俗にいう黒字倒産で、400万円は、絵に描いた餅になってしまいます。その原因は、掛代金(売掛金)にあります。借金を払える現金を持つ必要があるのです。

ちまたの中小企業のおっちゃんたちは、現金がいくらあるかいつも気にしています。現金900万円を握っている居酒屋観音は、現金販売が功を奏したということです。

このように、貸借対照表を分析することで、掛け販売中心の商売の怖さが見えてくるのです。恋愛と商売の神様お多福様が、商売のコツを教えてください。

恋愛と商売の神様お多福様降臨

スナック睡蓮は、お酒を売ることばかり熱心になって、お客様に喜んでもらうのを忘れたんと違うか？喜んでもらうとは、お客様のニーズに合った対応やで〜。単に楽しみたい方には、楽しいお酒のお相手をするんや。今日つらいことがあって癒しを求めている方には、必要なことが届くようにする。ほとんどの解決方法は、お客様自身で既に持っているぞよ。それを引き出すお相手だけれど、ホステスさんに教養がなければ、お客さんのお相手なぞできんぞよ。苦しい困った時に助けてもらったお客様は、この店のことを忘れずに常連客になっていくんじゃ。

ナレーション2 (その後のスナックス睡蓮のママ)

さてさて、お多福様のアドバイスを聞いて、スナック睡蓮のママは、心を入れ替え頑張ったそう。まずは、酒を仕入れたつけの支払いを待ってもらい、ホステスさんにつけ代金を回収してもらった。そして、ホステスさんとスタッフ全員に、洒落の効いた会話とサービスを提供したくなる報奨金制度をつくり、ホスピタリティの充実を目指したんじゃよ。ママは、貸借対照表を見て経営の状態を分析するため、ネットで日商簿記検定3級を学ぶことにしたとき。めでたしめでたし……

1.3 小話をもとにした財務諸表分析

【問題】

居酒屋観音商店とスナック睡蓮商店の令和×1年12月31日の貸借対照表は、下記のとおりであった。2つの商店から借金の申し出があった時、貴方はどちらの商店にお金を貸しますか。また、その根拠は何ですか。

居酒屋観音 商店		貸借対照表 令和×1年12月31日		(単位:万円)
資 産	金 額	負債および純資産	金 額	
現 金	900	資 本 金	1,000	
備 品	300	繰越利益剰余金	200	
	1,200		1,200	

スナック睡蓮 商店		貸借対照表 令和×1年12月31日		(単位:万円)
資 産	金 額	負債および純資産	金 額	
現 金	100	買 掛 金	200	
売 掛 金	1,200	資 本 金	1,000	
備 品	300	繰越利益剰余金	400	
	1,600		1,600	

【解答】 居酒屋観音商店に貸す。

2つ商店は、ほぼ同じ規模で利益も出ている。しかし、スナック睡蓮商店は、買掛金の支払いを請求されたら、支払う現金がなく不渡（支払い不能）となって、倒産してしまうからである。利益が出ているのに、倒産することを黒字倒産という。中小企業の経営者は、常に現金の有高を頭において経営している。

1.4 黒字倒産アンケート(精算表から財務諸表作成の導入教材)結果

【スナック睡蓮の小話についてのアンケート】結果

この小話を聞いて興味をどれくらい持ちましたか？ 三段階で教えてください (○つけて)

簿記論 I 受講生 26人解答 (YES ふつう NO) %

- | | |
|--|------------|
| 1. スナックでつけて酒を飲むことから始まるドロドロとしたストーリー | (31 15 54) |
| 2. 現金販売って当たり前のようだけどすごい販売方法であること | (58 35 8) |
| 3. 簿記って結構店の経営を読み解くことができるんだなってこと | (69 31 0) |
| 4. 売掛金の意味と貸倒引当金を設定する大切さ | (46 50 4) |
| 5. 手作りの小道具 (登場人物) と先生の小話 | (54 42 4) |
| 6. 肩の凝らないゆる〜い話 | (50 46 4) |
| 7. 貸借対照表に、たくさん〜金 (買掛金・資本金) がのっているけれども
本当にあると嬉しいのは現金であるということ | (69 27 4) |
| 8. 時間潰しになったけれどもつまらなかった | (4 62 35) |

【分析】

- この小話の狙いは、決算にかかわる実社会で起こるリアルを伝えることにより、これから作成する貸借対照表の大切さを実感させるところにある。
- 初学者が陥る貸借対照表 (スナック観音) の読み方に、現金・借入金・資本金と一杯お金があってリッチであるという誤解がある。この中で、実際にあるお金は現金のみで、借入金と資本金は現金をどこから調達したかを示すのである。貸借対照表借方は、資金の運用形態を示し、貸方はその調達源泉を示すという貸借対照表の見方の説明にわかりやすい教材となる。
- 掛け販売が中心であった江戸時代に、三越の前身である松阪商人三井高利は、現金販売で財を成した。水商売と言われるスナック業界では、つけの支払いは給料日以降という掛け販売が一般的である。そこで、貸し倒れを防ぐためにつけの回収を前提とした売り上げをホステスさんに要求することになる。現金払いの明朗会計で、洒落のきいた会話などのホスピタリティで、その日のストレスが解消できれば顧客は大満足である。

