

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『知覚力を磨く』ダイヤモンド社

神田房江 263頁 1800円+税

「知覚力」の文字を見て「えっ？」っと思われた方はいっぱいいらっしゃると思います。知覚力はもちろん知覚という言葉も日常の世界にはめったに出てきません。知覚とは、自分の周りの情報を受け入れそれを解釈することだそうです。では、知覚力を磨くとどうなるか？見えなかったものが見えるようになり、したがって考えられなかったことを考えられるようになり、実行など思いもつかなかったことを実行できるようになるのです。人間の知的生産、行動は、「知覚⇒思考⇒実行」というプロセスをたどるからです。最初の知覚が大きくなれば最後の実行も大きくなる道理です。本書は、この知覚力を磨く方法を具体的に教えてくれます。著者は、日本航空勤務後、イエール大学大学院で美術史学を学び博士号取得、メトロポリタン美術館、ボストン美術館勤務後、現在、絵画をツールとして知覚力を磨くトレーニングを、企業・大学・病院に提供しています。

本書では絵画を材料として知覚力を磨く方法を教えてくれます。では、少しだけご紹介します。

まず、なぜ絵を使うのかの理由です。

★知覚力を磨くのに絵画を使う3つの理由

- ・理由①先入観が入りにくい：観察する目を鍛えるには、先入観に左右されることなく対象をあるがままに見ることが大前提。その点、多くの絵画に描かれているのは日常とは切り離された情景なので先入観が入りにくい。
- ・理由②フレームで区切られている：自然の風景、複雑なデータなどは際限がなく、切り取るのが困難。絵画は対象をあらかじめフレームの中に限定していて、しかも動きがない。

観察が容易であり訓練に適している。

- ・理由③全体を見渡す力がつく：対象を全体でみることが重要だといわれる。しかし、全体とは何なのかがわかりにくいことが多い。絵画は、全体とは何かははっきりしているため、全体を容易にとらえることができる。

この3つに見られる以上のメリットが絵画観察にはある。例えば共感力を高めるなどである。絵画を観察するには具体的には次の4つの技術を使う。

★絵画観察の4つの技術

技術1.全体図を観る：目を引くところだけでなく、目立たないところ、四隅などまんべんなく観る。

技術2.組織的に観る：

ステップ①：全体図に向かいコンテキスト（構成）と基本的要素を把握する。

ステップ②：フォーカルポイント（中心となる部分）を選び、その詳細を観察する。

ステップ③：残りを部分に分け、それぞれの詳細を観察する。

ステップ④：一歩下がって全体図を眺めながら解釈する。

ステップ⑤：周縁部を確認し、再解釈を検討する。

技術3.ブラインドスポット、目立たないところを観る：

技術4.関連づけて観る：

いかがでしたか？なんとなく雰囲気はわかっていただけたでしょうか？

絵画を観察することによって知覚力を磨くことができる。知覚力を磨くと、より豊かな経験をし、今までできなかったようなことを実行できるようになる。

そう考えると、「絵画観察」してみたくありませんか？この本を手にとって読んでみたくありませんか？

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

売上原価

売上原価ってなんでしたっけ。きちんと理解されている方もたくさんいらっしゃいます。そういった方には申し訳ないのですが、売上原価についてお話ししたいと思います。なんといっても経営の基礎の基礎ですから。

太郎さんのお話として聞いてください。

① 開業1年目：2021年

太郎さんは、2021年1月1日に小売店を開店しました。1年間で商品を80万円仕入れて、その全部を100万円で売りました。この時の損益計算書の上の方はこうなります。

売上高		100万円
売上原価		80万円
売上総利益		20万円
(売上高総利益率)		(20%)

売上原価は、売上に直接関連する経費は、80万円です。仕入れた商品すべてが売れたのですから、仕入れた金額が売上原価になります。売上から売上原価を引いたものが売上総利益、あら利益です。

② 開業2年目：2022年

2022年の仕入は100万円でした。売上金額は前年と同じ100万円でした。2022年の大みそかに店を閉めると商品が仕入れ値で30万円分残っていました。

この時の損益計算書はこうなります。

売上高		100万円
仕入高	100万円	
期末商品棚卸高	30万円	
売上原価		70万円
売上総利益		30万円
(売上高総利益率)		(30%)

通常1年間で、会計の計算を区切ります。個人営業の場合は1月1日から12月31日までの1年間です。この区切られた期間を事業年度といいます。

事業年度が終わったときに残っている仕入商品を在庫といいます。事業年度末の在庫

は、損益計算書に「期末商品棚卸高」と表現されます。

在庫は売れていないのですから、売上原価にはなりません。つまりこの年の経費にはならないわけです。仕入れた100万円はいったん仕入として経費になるのですが、経費にできるのは、売上になった部分だけです。ですから、売れ残った在庫30万円を100万円から差し引いて売上原価を計算します。

③ 開業3年目：2023年

太郎さんはめでたく開業3年目を迎えます。1年間で30万円を仕入れて、売上は100万円でした。年末に商品、在庫はありませんでした。

この時の損益計算書はどうなるでしょうか？売上総利益はいくらになるのでしょうか？損益計算書を見てみましょう。

売上高		100万円
期首商品棚卸高	30万円	
仕入高	30万円	
期末商品棚卸高	0万円	
売上原価		60万円
売上総利益		40万円
(売上高総利益率)		(40%)

新たに期首商品棚卸高というのが出てきました。これは前年の商品在庫です。これを仕入高と合計したものが売上原価になっています。年末の在庫がゼロ、つまり店の商品は全部売れたのですから、前年からの在庫も売上原価、つまり経費にしたわけです。

以上簡単に売上原価の説明をいたしました。なぜ事業年度末に在庫、棚卸をしなければいけないのかわかっていただけでしょうか？在庫がいくらあるのかわかって初めて利益の計算ができるのです。

損益計算書の中でとても重要な役割を持つのが、ここです。つまり、「売上－売上原価＝売上総利益」です。売上総利益も売上と同等あるいはそれ以上に大切です。