

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。

『ゆるストイック』 佐藤航陽著 ダ

イヤモンド社 287頁 1600円(税別)

「本書は新しい時代に入りつつある今、『どのように日常を過ごしていくべきか』を考えるためのガイドブック」であると著者は言います。

本書の構成は次のようになっています。

- 1 「現在」を正しく認識する(第1章)
→ 今がどんな時代なのかを知っておく
 - 2 「思い込み」を理解する(第2章)
→ 自分の中の偏見を取り除く
 - 3 「努力・運・才能」の関係を深く知る(第3章)
→ 成功という言葉の解像度を高める
 - 4 「自分」を知り、「自分」を変え続ける(第4章)
→ 自分が何に没頭すればいいのかを考える
 - 5 「運」をコントロールする(第5章)
→ 運の構造を知り、運のいい人になる
 - 6 「分断」の時代に備える(第6章)
→ 他者の行動の理由を読み取る
 - 7 「今日」が人生最後のつもりで生きる(おわりに)
→ 大切なことを決めて、今日1日を積み上げる
- 構成をゆっくりみただけで、何が大切なのかなんとなくわかったような気になります。

★ゆるストイックとは、

■ 「がむしゃらにがんばるか」

■ 「がんばらないで、どう休むか」

その二極化に振り回されるのではなく、バランスを重視した新しいアプローチ。競争にとらわれすぎず、かといって怠惰な生活に流されることもない。「淡々と自分のペースで歩み続ける」というスタイル。

現代では「自分にとっての最善を探る」という個人の自由が尊重される一方で、他人の行動が見えにくくなり、結果として格差が進行している。さらに多様な働き方が進む中、世の中は「やる気のない人に関わるのはコスパが悪い」という事実気づき、人に時間を割かなくなった。

だからこそ、今の時代においては、「自分を律するストイックさ」と、他人と違う考えを許容し干渉しない、「寛容さ(ゆるさ)」という、相反するような価値観を同時に持つことが強さに直結する。

★手放すべきこと: 以下の価値観に振り回されてはいけない。

- 1 公正世界仮説
- 2 被害者意識
- 3 自己責任論
- 4 ゼロリスク思考
- 5 ゼロ失敗思考
- 6 ロジカルシンキング信仰

まず、1 公正世界仮説とは「努力は報われる」「正義は勝つ」という考え方だ。しかし、この考えにとらわれると、いい結果が得られないときに、「自己否定」や「他者への不満」が生じてしまい、無力感にさいなまれてしまう。努力とそれが報われることは無関係なのだ。

次に2 被害者意識を考える。うまくいかないとき個人ではどうにもできない「外部の原因」に責任を求めるのは、とても自然な反応。これは自己防衛本能「被害者意識の罠」に陥っているのだ。環境や他人にばかり原因を求めると同じ問題が繰り返されることになる。自分にできることにフォーカスするのだ。

4 ゼロリスク思考とは、リスクがまったくないと判断できるまで、動かない。こんな考えは足かせになりかねない。リスクがゼロであるとは、リターンもゼロである。小さなリスクを分散して取りながら、小刻みにトライアンドエラーを繰り返す姿勢が現代のリスク管理だ。

以上印象に残ったことをご紹介します。何かお役に立ちそうなものがあったでしょうか？公正世界仮説、びっくりですが、そうかもしれないですね。著者は、また「新しいことに挑戦することを習慣にしまえ」と言っています。これもたいへんすばらしいことだと思います。

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。

損益計算書

損益計算書を思い描いてください。どうなっているでしょうか？

一番上には事業年度が書かれています。R6年4月1日からR7年3月31日などになっています。そこから下は大きく分けると

売上高

売上原価

販売費及び一般管理費

営業外損益

当期純利益

になっています。

何が一番大事でしょうか？

当期純利益です。

なぜ、大事なのでしょう？

これは一年間の仕事の結果だからです。当期純利益が意味するのは、その金額だけ会社の純資産は増えているということです。純損失、つまり赤字は、純資産の減少を意味します。赤字が続くと、会社は借入金の返済が困難になり、さらに継続すると倒産します。

損益計算書に示された年の翌年、外部状況と内部状況が同じであれば、同じ純利益、あるいは純損失が計上されます。

しかし、もちろん次期も状況がまったく同じなどということはありません。なんらかの変動があります。しかし、翌期の純利益、純損失を考えるには、すでに終わった事業年度の損益計算書をベースに考えるしかありません。良くなるのなら利益増加につながり、悪くなるのなら利益減少です。

損益計算書の最下部が純損失である場合に、次期には、純利益を目指す、あるいは少なくとも損失の額を減らさなければなりません。外部環境、社会の経済状況を自社で変えることはでき

ません。変えることができるのは、顧客、商品、販売方法、宣伝の方法、などです。

損益計算書の最下部、純利益、あるいは純損失を改善するために、売上、売上原価、販売費及び一般管理費を見ていきます。

なかでも、この式が大事です。

$(\text{売上} - \text{売上原価}) - \text{販売費及び一般管理費} = \text{営業利益}$

です。

この式からすべきことがわかります。

売上増加 & 売上原価減少 \Rightarrow 売上総利益増加

$\text{売上総利益} = \text{売上} - \text{売上原価}$

売上が下がっても売上総利益が増えればOKです。

売上は、顧客数、販売頻度、販売単価などで決まります。これをどう大きくするか？売上の数字を見ながらお客様を思い浮かべてみましょう。どんな方々でしょうか？新規のお客様はどんな方々でしょうか？新規のお客様は、どのようなルートでやってくるのでしょうか？新規のお客様にありがちなリスクはなんなのでしょうか？どう対処できるのでしょうか？

などなど損益計算書を見ながら思い浮かべます。

売上原価は、仕入れのことです。仕入金額を下げることはできるでしょうか？仕入れ先を変える？品質は下がらない？納期は大丈夫か？仕入単価は上がるけど、売価を高くでき売上総利益が増えるものはない？

などなど考えます。

販売費及び一般管理費については、どうしましょうか？金額の大きなものから考えます。運賃、旅費交通費、燃料費などが大きいことが多いようです。交際費が多い場合は減らせるはずだと考えましょう。

経費を増やすと税金は減りますが、それ以上に資産が減ります。要注意です。