

情報の意味を読み取るセンスを

最近の新書版ベストセラーということで、会計→数学を連想して途中で放読かなと覚悟しながらも、「さおだけ屋はなぜ潰れないのかー身近な疑問からはじめる会計学ー」を購入した。

「会計の専門書と一般の人との間を埋めるような本」が目的の会計士の書いた本だけに、あにはからんや、日常の身近な事柄から日常生活でも活かせる会計知識、思考をアドバイスしてくれているだけに、面白く読んだ。

会計学は、『『どうすれば物事を的確に捉えることができるようになるのか?』』ということにチャレンジし続けている」学問とか。巻末に、マスコミで見聞する会計・経済用語を実に端的に解り易く解説してくれている。

さおだけ屋の謎（利益の出し方）、ベッドタウンの高級フランス料理店の謎（連結経営）、回転寿司屋の謎（回転率）、クレジットカード支払い（キャッシュ・フロー）、等々で、経済活動の仕組みが実に分かり易い。

また、会計士の三種の神器は電卓で、数学が苦手でも加減乗除さえできればOKとか。大事なことは、数字に弱くても、「数字のセンス」があればいいとか。

例えば、「〇〇購入者の50人に一人が無料！」の宣伝ビラをどう読むか。売り手側からすれば何のことはない、2%引きだけの話。「全製品5%」の宣伝より、「50人に一人が無料」のビラになぜ人は引きつけられて購入するのか。それは「数字センス」のある宣伝マンの戦略とか。

「ありとあらゆる数字の背後には、ちゃんと意味が存在」し、日常の生活のちょっとした数字に気を配り、その意味を読み取ろうとすることが、数字に踊らされることなく、会計的な「数字のセンス」を身に着ける方策のよう。

今の情報溢れる社会、情報に踊らされずその情報の意味を読み取るセンスが必要ということにも通じる。

本を読んで強く印象に残ったのは、薄っぺらな関係の名刺の数が多いことが大事なことでなく、多くの人脈（ブレイン）を持つ少数の人と、深く、しっかりした関係を築くこと、また、商売ではリピターの確保が大事との記述。

商売の損得に関係のない我々にも通じる話と思う。結局、会社経営、商売等においても、究極的に大事なことは、深く、しっかりした関係を築くように、日頃から努力しているかどうかというだと思う。

日頃からのささやかな努力をせずして、「人は自分を輔けてくれない」と嘆くは、何をか云わん！であろう。