

ビジネスは算数で考えよう

ついに！ 数字嫌いが 克服できる

中堅管理職、一般社員向け

はじめに

今期の売り上げ目標は 10 億円！ などといった数字をグラフにして、社内の壁に張り出している会社もあると思います。しかし、会社が期待しているほど、実のところ社員のみなさんはこの数字にピンときていないものです。それはなぜなのか。

たとえば、我が国の 2018 年度の防衛予算は約 5 兆円です。今とは物価も違うので一概に比較はできませんが、50 年前に起きた日本犯罪史において最も有名な犯罪の一つ「三億円強奪事件」を思えば、現代の貨幣価値とは関係なく単純に割り算をすると、45 年間も毎日事件が発生しているような金額です。それでもまだピンとこないかもしれないのは、数字に表わされている金額のケタが日常にある身近な数字ではないためです。

会社の売り上げ目標の数字も同じであり、社員の一人一人が個人生活レベルの金銭感覚で理解できる数字に置き換えたほうが訴求力が増します。

つまり、月給 30 万円というよりも、1 時間あたりの時間給はいったいいくらなのかを社員に教えてあげたほうがよいのです。週 40 時間勤務で、1 時間 1,500 円の社員なら 1 週 6 万円、1 ヶ月 24 万円になります。1 時間 2,500 円の管理職なら、1 週 10 万円、1 ヶ月 40 万円ということになります。

時間給を意識できるようになれば、情報共有の名を借りた無駄な雑談会議も、数百円、数千円の損失を会社に与えていることになってしまっているかも…と反省し認識しやすくなります。

「数字に強くなる」とは、まず自分自身に直結する給料に対して労働生産性はどの程度なのかを再確認することから始まるのです。

しかし、「数字、数字ってほんと毎日ウザい!」、と思っている社員の方が多いの現実でしょう。

ギリギリ、給料のことや時間管理のことを理解できたとしても、「管理職たるもの決算書、損益計算書、貸借対照表、損益分岐点、経常利益など、読める把握しておくことが必要だ…」、「ムリ、ムダ、ムラを排除するために、在庫管理と定例の棚卸しはしっかりするように、具体的には…」などと、おキマリの経理用語を並べ、業務管理のための基本部分の説明だけなのに、次第に意識は遠のき、いつの間にか、あろうことか居眠りをしてしまう人もいます。

本当に困ったものですが、

「集中力が足りない!」

「たるんでいる!」

「真剣味がない!」

などと叱責したところで、「数字嫌い」の社員がいきなり「数字好き」になるわけでもありません。

そこで、本書では、「仕事に必要な数字」といっても、「頭の体操となる数字のクイズ」を取り上げ、計数感覚を身につけてもらいます。

一般社員、数字が得意ではないという管理職の方には特に取り組んでいただきたいと思います。

「数字? 計数?」

「は〜…?! そんなことは関係ないよ、要はやる気が一番でしょ」
たしかに、やる気がなければ何も進みません。

しかし、八方破れの仕事のやり方では、一時的にうまくいって儲

かったとしても、持続性という点では不安がいっぱいです。

クイズに入る前に、「利益を上げるためには」について、以下のポイントだけは理解をしてください。ほんとに最低限なので…。

①才覚の段階

売上高－売上原価＝粗利益

売上高から売上原価を引くと粗利益だが、これは才覚から生まれる。

売上を増やす！

②始末の段階

粗利益－営業経費＝純利益

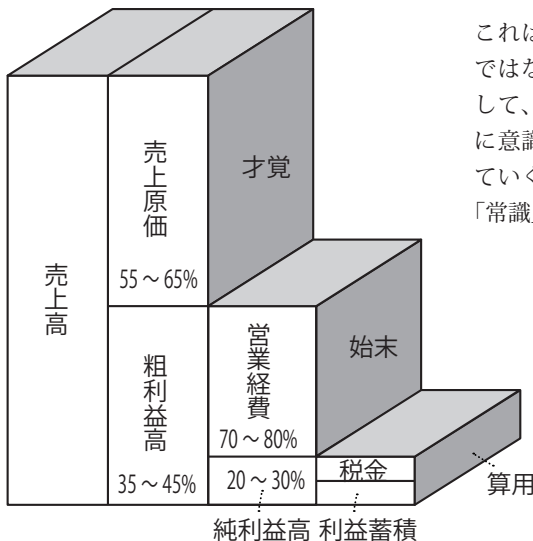
経費を始末して稼ぎの道に至る。売上高から売上原価と営業経費を引いたもの。

原価を下げる！

③算用の段階

結果は、利益蓄積という未来への足がかりになる。

経費を下げる！



これは、クイズの予備知識ではなく、ビジネスマンとして、また管理者として常に意識と認識をし、行動していくために必要なまさに「常識」です。



消えた 1000 円？

今日は同僚の寿退社のため、ささやかですが部内3人で送別会を開くことにしました。

お祝いの記念品を含めて、1人負担は1万円の予定です。しかし、実際のところ、記念品とレストランの支払いの合計費用は2万5000円でした。

幹事だった私は、お金を事前に集めていたので、他の2人に返金をしたのですが、5000円は3で割り切れないので、とりあえず1000円ずつ返し、残りの2000円は、次回、何かあったのときの予算としてとっておくことにしました。

すると、1人から、「1000円返金され、結局1人9000円になったわけだから、3人で2万7000円だよね～。それに2000円を足すんだから2万9000円になるでしょ。ということは、残りの1000円は？」と、疑いの目をかけられました。

何もやましいことはしていないのに、どう釈明しますか？



答え：25000 円 + 2000 円

記念品とレストラン代金の合計金額は、2万5000円です。そこに、2000円を次回予算としてとっておくことにしたわけですから、3人で2万7000円を支払ったこととなります。

ですから、1万円出して1000円を返してもらったことで1人9000円×3人で2万7000円となるので間違いありません。

最初に3人で3万円を用意したという意識が残ってしまっているための勘違いです。



扇子と扇子袋をセットで、1万5000円で購入しました。扇子単品の値段は、扇子袋よりぴったり1万円高いです。さて、扇子の値段は？



結局どれがお得なの？

「ゴルフの幹事なんてやったことがないのに、いきなり担当しろって言われてもな～」と、ゴルフ経験の日が浅い若手社員がぼやいています。

まずは、予約代行ネットサイトの「楽○ゴルフ」で探すことにしました。

「楽○ゴルフのポイント会員になってはいるけど、こんなにたくさんのプランがあったら、どれが一番お得なのかわからないよ…、めんどくさいな～」と、またぼやいています。

プレー希望日の予約はどこでもできるようですが、果たして、どれが一番お得なのでしょうか。

- A ゴルフ場：全枠20%割引。 「楽○」ポイント会員はさらにフロントで10%割引
- B ゴルフ場：全枠基本10%割引。 さらに20%割引の枠も時間限定であり
- C ゴルフ場：全枠30%割引
- D ゴルフ場：1枠4人なら1人タダ！



答え：Cゴルフ場

1人のプレー代金が1万円だったとすると、Aゴルフ場は、楽○ポイント会員であるから「1万円×0.8×0.9＝7200円」になります。Bゴルフ場の限定枠で予約ができれば、「1万円×0.9×0.8＝7200円」と、Aゴルフ場と同じ料金になります。Cゴルフ場は、「1万円×0.7＝7000円」です。Dゴルフ場は、1枠4人ならば「(1万円×4人－1万円)÷4人＝7500円」になります。

つまり、Cゴルフ場が一番安いという結果です。

ゴルフ場に限りませんが、「タダ！」の営業案内の文字についつい飛びついてしまいそうですが、ちょっと冷静に考えれば、どれが安いのかはすぐにわかります。また、「さらに」の言葉の正しい解釈も必要です。AとBのゴルフ場では、最初に割引料金の枠として販売されています。そこに、ある条件が合えば、「割引料金をさらに割り引く」という計算の考え方です。



何着ずつ揃えればいいのか？

入社3年目の田中さんが、ある日上司からこんなことを言われました。

「田中さん、いつも同じ服の組み合わせだね。ドラえもん、のび太君を目指しているの？」

これがパワハラ発言にあたるかどうかは別にして、田中さん自身も、いつも同じような服になっていることを少し気にしていました。しかし、元来ファッションには興味がないため、無頓着に同じ服を着ていたようです。

1年間、毎日違う組み合わせの服のコーディネートをして出勤するためには、ジャケット、シャツ、パンツ、靴をそれぞれいくつ用意しておけば良いでしょうか。

ここでは、季節や細かい条件は考慮していません。



答え：それぞれ4つつ

1年間の出勤日数を245日だとすると、論理的には、ジャケット4×シャツ4×パンツ4×靴4＝256通りの組み合わせができます。

もちろん、「2×5×5×5」などでも、245程度以上になれば、どういう数の組み合わせでも、答えとしては正解です。

しかし、これはあくまで論理です。

職場、労働環境、職種、地域などによって、服装は様々なので、いくつ揃えれば良いのかという決まりは当然ありません。

あえて毎日同じ服、といっても同じ服を数着用意して着回す「マイ制服」をワークスタイルとして決めて、服選びで悩む時間を減らす考え方も、選択肢としては悪くはないかもしれません。ある意味、「働き方改革」とも言えるような…。



12

1パックの利益はいくら？

昨今、スーパーマーケットもコンビニ並みに、夜遅くまで営業していることも、珍しい光景ではなくなっています。しかし、消費期限の短い弁当や惣菜は、その日のうちに売り切らないとロスとして廃棄処分をしなければなりません。そのため、閉店間際になると、それらの商品に半額シールを貼っていく業務手順も一般的です。

あるスーパーではポテトサラダが人気なのですが、どうしても売れ残ってしまう日があります。原価は50円で300%の利益を当て込んで定価をつけています。閉店間際に半額にするポテトサラダの1パックあたりの利益はいくらになるのでしょうか。





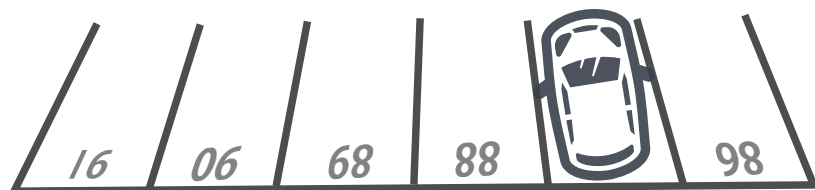
13

駐車スペースの番号は？



最後はほんとのクイズです。

下記の車の止まっている場所の駐車番号は何番
でしょうか。



あとがき

部下や社外の人の前で、会社や経営者の批判を口にする管理職がいます。これは断じて許されることではありません。主任・係長など経営者より現場のほうが近い初級管理職とて同じです。もともと管理職というのは、経営者の分身として生まれた立場です。

人数の少ない草創期なら、経営者が一人ですべてを管理（マネジメント）することができますが、人数が増え、業務が多岐にわたってくると、とても手が回らなくなります。

そこで、自分の分身として部分部分でマネジメントを代行してくれる人を立てているわけです。

初めて管理職に就いたら「私は、経営者の分身になった。経営の一端を担う立場になったのだ」と自覚するぐらいでなければなりません。そういう自覚ができた人は、やがて課長、部長になり、経営幹部になっていくものです。

多くの会社で毎月定時株主総会が開催されます。管理職は「経営の一端を担う」のですから、決算書に近づくことです。経営活動の結果はすべて数字に現われます。経営は何よりも結果が大切なのですから、結果をつかむための道具である決算書を読めるようにしておかなければなりません。

書店に行けば、決算書を学ぶための本がずらりと並んでいます。それらを実際に手にとって理解しやすいものを自分で選びましょう。

「数字が嫌い、苦手」といつまでも言ってもらえません。頭を柔らかくして、常に数字に触れるクセを身につけてください。