

あおい通信創刊号が
ついに発行されたその後



作・松山

あおい通信 2号

1500時間

を取り戻すための自己投資



あおい総研代表の道場です。

私は20代で「ヒゲ脱毛」をしました。そして、ヒゲ脱毛は私の人生において最も有益だったものの1つです（英語の教科書みたいな文章）。

元々私はヒゲが結構濃く、脱毛する前は毎日平均5分くらいはヒゲ剃りに時間を使っていました。そうすると、1か月で150分（2.5時間）、1年で30時間、脱毛当時の残りの人生を50年とすると、1,500時間をヒゲ剃りだけに費やすことになります。これは日数にすると約62日間、食事も睡眠もせずにヒゲを剃り続けるということです。

そんな、ヒゲの奴隷のような人生から解放されたと考えると、脱毛は最高の投資だったと断言できます。

ヒゲが濃い方には、絶対にお勧めです。

唯一の懸念点は、「ヒゲ＝カッコよさの象徴」

みたいな時代がきたらどうしよう...

ということだけです。



ヒゲ脱毛は高いのか？時間価値で検証

日本におけるヒゲ脱毛の平均価格は、医療脱毛で約15万円前後。これを時給1,500円で換算すると、約100時間分の労働価値に相当します。

道場のように毎日5分、年間30時間をヒゲ剃りに費やしている場合、投資回収期間はおよそ3年です。

時間という有限資源を中長期的に削減できる点を踏まえると、ヒゲ脱毛は合理性の高い時間投資と整理できます。

結果として、道場の投資判断は成功だったと言えるでしょう。

倒産
回避



会社経営で最も重要なもの

会社を経営するにあたり、最も重要なものは何だと思いますか？

良い商品やサービス？設備や資産？はたまた、良いお客さん？

・・・答えは、**現預金（＝キャッシュ）**です。

キャッシュさえあれば、会社は倒産しません。小さな会社を想定してみましょう。

仮に売上が0でも、キャッシュが数億円、数十億円手元があれば、商品の仕入れもできますし、従業員に給料も払えます。大赤字にはなりますが、事業は続けられます。

逆に、いくら売上や利益があっても、明日の支払いのためのキャッシュが無くなれば、事業は継続できません（黒字倒産といいます）。

したがって、経営においては、何よりもまずキャッシュを最大化することを考えるべきなのです。にもかかわらず、多くの経営者は、キャッシュの残高は無頓着で、資金繰りもなんとなく頭の中でしている方がほとんどです。

是非、「キャッシュ」に目を向けてみてください。それだけで、経営は大きく安定します。（道場）



スタッフ日記：金田

こんにちは。金田です。

私は、ライティングや広告運用など様々なことを担当しています。この「いろいろできること」を私は喜んでいるのですが、そこに冷や水を浴びせるヤツが現れました。

それは「AI」。年初に今後のことをAIに相談したところ、

「『できることが多すぎる』状態を捨てなければならない」という非情な宣告が・・・。

自分でもわかってはいるものの、感情を持たないツールに

「おまえはいろいろやり過ぎるからダメなんだ」と引導を渡される、

この何とも言えない敗北感（笑）。経営者の方なら、この「捨てられない悩み」に共感していただけますよね？AIに説教されるという切ない2026年の幕開けでしたが、この葛藤を抱えつつ、皆様の「頼れる右腕」でいられるよう

2026年も精進してまいります！



年明け早々、〇〇に
強めの現実を
突きつけられました



スタッフ日記：青山

?? 成功するのに才能はいらない？

こんにちは。青山です。

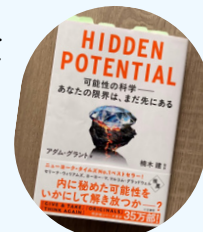
最近、「寝る前の読書」を習慣にしています。

新しい知識や価値観に触れられるだけでなく、眠りの質も良くなった気がします。実際、寝る前の読書にはストレス軽減や睡眠の質向上といった効果があると言われて

います。先日、特に衝撃を受けた本が、【HIDDEN POTENTIAL】です。

この本では、「成功の要因は生まれ持った才能ではなく、後天的に身につけることができる要因にある」ということを、科学的根拠と豊富な実例をもとに解説しています。

現在、YouTubeで要約動画が公開されているので、まずは動画で概要を知り、興味を持った方は、ぜひ読んでみてください。



バレンタインデーのような「文化」をつくるのに必要な時間

2月といえば、バレンタインデーですね。

実は、バレンタインデーが日本で定着するまでには、30～40年の時間がかかっています。

最初は一部の洋菓子店の試みから始まり、百貨店での

展開、テレビCM、義理チョコ文化の誕生と、

気の遠くなるような積み重ねを経て、ようやく

「毎年やるもの」として定着しました。

つまり、文化は一瞬で生まれるものではなく、

地道な取り組みを続けた先に、

「結果として生まれるもの」だという

ことです。というわけで、

あおい通信も30年続けます。

2030年頃はまだ助走、

2040年で市民権を獲得し、

2056年には、

「当たり前のように読むべきもの」

になっている予定です。



会社概要

会社名 株式会社あおい総合研究所

事業内容 経営コンサルティング

売上アップ、集客代行、資金繰り、求人、人事制度
など、中小零細企業の経営課題を全て解決

所在地 〒349-1134 埼玉県加須市北下新井54-1

連絡先 info@aoisouken.co.jp

代表者 道場 明彦

ニュースレター担当者 青山 高巳



ニュースレターの送付停止・その他お問い合わせは、
右記のQRコード（Googleフォーム）からお願い致します。