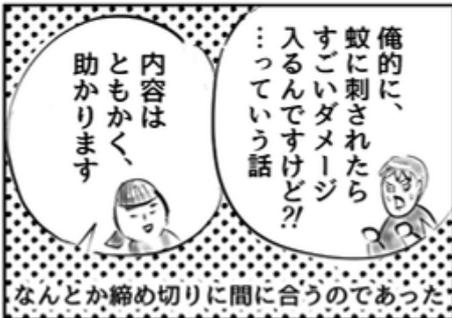


助けて道場さん！！



作・松山

あおい通信 3号

〇〇れミチバ



ミチバは激怒した。必ず、かの邪知暴虐の編集長を除かねばならぬと決意した。ミチバには編集は分からぬ。けれども邪悪には人一倍敏感であった。事は、2月のNLについてである。ミチバは、くだらないヒゲの話を書いた。マツヤマも、知性の感じられない日記を書いた。けれども、編集長アオヤマは、一人だけ賢そうな書籍（しかも横文字である！）の話を書いたのだ。※以下、ダイジェスト

- ミチバは編集長の暗殺を試みたが失敗した
- マツヤマを人質にして、娘の入園式に行った
- 約束通り戻って、マツヤマと殴り合った
- 編集長は涙を流し悔い改めた。
↳ スタッフ「編集長、万歳」
- ミチバは全裸であった
- ミチバは、ひどく赤面した。



40歳の1年は、4歳児のたった1ヶ月!?



大人になると1年があっという間に過ぎると思ったことはないですか？ その理由は、1年の長さが人生の全期間に占める割合が小さくなるためと言われています。（心理学で「ジャンネーの法則」と言います）。40歳と4歳を比べると、その差はなんと**10倍**。

- ・40歳の1年 = 人生の40分の1
- ・4歳児の1年 = 人生の4分の1

大人が「もう1年（365日）が終わる」と思う頃、4歳児はまだ「たった36日」しか過ごしていない感覚なのです。

「売上見せかけ」

多くの経営者は、「売上」を気にしています。「今月の売上」を把握している経営者は多いです。しかし、「売上は見せかけ」です。いくら売上が大きくなっても、儲かっているとは限りません。極端な話をします。売上1億円で、仕入や外注（原価）に7,000万円かかっている会社は、粗利が3,000万円です。では、売上が10億円で、原価が9億7,000万円の会社はどうでしょう。やはり、粗利は3,000万円です。売上が10倍あっても、原価も多ければ、結局儲けは変わらないのです。今のはかなり極端な例ですが、業種業態が違っていればもちろん、同じ業種であっても、取り扱う商品やサービス次第で利益は大きく変わります。「売上」だけではなく、利益をしっかりと見る癖をつけましょう。（道場）

📖 スタッフ日記：青木

こんにちは、あおい総研の青木です。
私はボクシングが趣味で、ボクサーとして25年、40歳まで現役でした。

今は日曜日だけ、元師匠のジムでキッズボクサーを教えています。

最初は半年のつもりでしたが、気づけば10年。時給は学生と変わらず、往復1時間以上を自転車で通う、決して効率の良い活動ではありません。

それでも子どもたちが強くなる姿が嬉しくて、本気で向き合ってきました。

すると少しずつ想いが保護者に伝わり、自然とパーソナルトレーニングの依頼が増えていったのです。売ろうとしたことは一度もありません。

ただ大切だと思うことを続けてきただけ。人は「**想い**」と「**姿勢**」に心を動かされる。マーケティングも、実はそこから始まるのだと感じています。



学生並の時給・1時間以上の自転車通勤、 効率最悪の日曜日から学んだこと



📖 スタッフ日記：金田



もしも偉人がLINEをしていたら？

こんにちは。金田です。

みなさん、YouTubeって見ますか？

私は、たまに見るのですが、お気に入りの動画があるのでご紹介しますね。それは「**歴史のスエヒロ**」というチャンネルの「LINEシリーズ」です。

卑弥呼や織田信長、西郷隆盛といった偉人たちが、重大事件の裏で、現代の若者のような軽いノリでチャットをする姿がとにかくシュールなんです。

例えば「薩長同盟」の密約も、まるで飲み会の相談。

「幕府バチクソ焦りそうでごわす」なんて一言で歴史が決まる展開に、思わずクスリときてしまいます。

歴史に詳しくなくても
楽しめ、1本3分以内と
手軽ですので、お仕事
の合間の気分転換にぜひ
ひってみてください！



🔍 卒業式が3月に開催される理由

卒業式といえば3月。理由は、日本の学校制度が国の会計年度に合わせた「4月始まり」だからです。

では、なぜ会計年度は4月始まりなのか。

それは、当時の主税だったお米を秋に収穫し、現金化して納税されるまでの「期間」を考慮した結果です。

「税金が入ったのを確認してから、新年度の予算を執行したい」という行政の資金繰り都合から、4月始まりが定着しました。

つまり、涙の卒業シーズンの背景には「**お米と税金の事情**」があるのです。

もし税の仕組みが違っていたら、卒業式は真夏や真冬に、汗だくになったり震えたりしながら行われていたかもしれません。



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。