

究極の選択

前号から公認会計士でもあり作家としても活躍されている山田真哉さんの連載エッセイが始まりました。今回は、人生を歩む中で幾度も直面するさまざまな「選択」について、ご自身の体験を交えながらお話しいただきます。さて、最良の選択とは？

今回のテーマは「究極の選択」である。これは私ではなく、担当編集者が、なんと連載開始前から決めていたテーマだという。

なぜ彼は「究極の選択」について私に書いてもらいたいと思ったのだろうか？

……それは本人に尋ねてみないとわからないが、会計的な考え方さえあれば、究極の選択を迫られたときでも論理立てて解答を導き出せると思ったのかもしれない。だとしたら、とんだ買いかぶりだ。だが、いきなり「無理です」というわけにもいかなないので、とりあえず「究極の選択」について真正面から考えてみよう。

社会人一年目にいきなり究極の選択!?

人生は選択の連続だが、ときとして一生を左右す

る重大な決定をしなければならないときがある。そうした「究極の選択」は、私の場合、社会人1年目にやってきた。

私の最初の就職先は大手予備校だった。大学時代に予備校の講師として古文・現代文を教えたので、私にとって予備校への就職は自然な流れだったのだ。

しかしいざ入ってみたら、会社の体育会系のノリや、上司とのソリがどうしても合わなかった。さらに、設立以来30年近くずっと売上げを伸ばしてきたその会社が、初めて減収（前年より収入が下がること）に陥ったのだ。

私は入社2ヶ月にして、会社へ行くのが嫌になった。とても嫌になった。嫌々ながらも無理をして通ったが、当然のように体調を崩し、心のバランスもとれなくなってしまう。

山田 真哉 やまだ・しんや

公認会計士・税理士。1976年兵庫県神戸市生まれ。大阪大学文学部史学科卒業。大手監査法人を経て、現在、会計事務所所長。企業のCFOや政府の委員、経済ドラマのプレーン等も務める。

代表作は160万部突破の『さおだけ屋はなぜ潰れないのか?』など。会計ミステリー小説『女子大生会計士の事件簿』はシリーズ100万部を突破し、TVドラマも放映された。現在、NHK総合『ゆうどきネットワーク』『ビジネス新伝説 ルソンの壺』、BS11『ベストセラーBOOK TV』などにレギュラー出演中。また、2010年3月より仕事と育児の両立にも取り組んでいる。



かといって入社間もない私がいきなり配置転換をお願いするわけにもいかなかった。いや、それ以前にそのときの私はすでに会社に対する不安感でいっぱいだったので、他の部署にいけば頑張れるかもという、ある意味前向きな考えを持つことすらできなかった。

つまり、私には「会社に残るか」「会社を辞めるか」という選択肢しか残されていなかったのだ。

会社に残っているのは辛い。かといって、辞めたところで就職氷河期（前回の氷河期。2000年前後）の真ただ中であり、再就職先のあてなどまったくない。

まさに人生を左右する「究極の選択」だ。悩みに悩んだ結果、私は「会社を辞める」ことを選んだ。

なぜ辞める選択をしたのか。いま思うと、ポイントが「ストレス」だった。会社に残るストレスと、無職になるストレス。当時の私にとって、会社に残るストレスが100だとすると、無職になるストレスは98だった。つまり、単純に数値が低いほうを選択したのである。

たかがストレスで会社を辞めるなんて根性のない、と思う方もいるだろうが、耐えられないほどのストレスを抱え込んでいたら体や心のバランスを崩してしまい、結局は働けなくなってしまう。だから多少なりとも健康なまま職を失ったほうがナンボかましだ、という判断を、いまから考えると当時の私は無意識にしたのだと思う。ある種の生存

本能がなした技だったといえるだろう。

なお、退社後の私は、専門学校に入ってこれまで縁のなかった会計の勉強を始めた。そして、いまでは公認会計士として一応生きていけている。あのとき予備校を辞めていなければ、こうして会計士として執筆活動をするなどともなかっただろうから、あの選択は正しかったのだ……と一応結論づけておこう。

選ぶ基準こそ選択のカギ

さて、人生は選択の連続だといったが、たとえば日々の買い物なども、選択の連続だ。どこで買うか、いつ買うか、どのメーカーのものを買うか……選択

自体はそうしたなげない日常にもあふれている。「究極の選択」を考えるにあたり、日常的な選択についても考察してみよう。たとえば、次の場合はどうだろうか？

同じような商品がふたつある。次のうち、どちらを選ぶのが正しいか？

- ① 定価1000円 特価700円
- ② 定価600円

あなたはどちらを選んだであろうか。これは、私が会計的思考を講演で説明するときに、よく出す問題である。

●①と答えたあなた

あなたは定価1000円のモノが、300円も値下げされていることに気づいたはずだ。これは300円の得とも言える。なにしろ「特価」となっているのだから、これが得じゃないはずがない。そう考えたあなたは差額に敏感で、金額に付随するフレーズにも意識が向くタイプである。

●②と答えたあなた

『どちらを選ぶ』と聞かれているので、あなたは700円と600円のうち安い方を選んだのである。問題文中に『同じような商品がふたつ』とあるので、同じならば安い方がいいに決まっている、という判断もあつたはずだ。

あなたは金額だけで判断しつつも、前提条件（問題文）にも気を配れるタイプである。

さて、あなたはどちらのタイプだっただろうか。

どちらが絶対に正解、ということはないが、①の差額に敏感なタイプは、一般に世の中にあふれる宣伝の罠に引っかけやすい。

なぜなら、商売をする側は少しでも高いものを買ってもらうために、定価を最初から高めにしたり、「特価」「出血価格」「緊急値下げ」などという刺激的なフレーズを金額の周りに配置するからである。

また、差額に敏感なので、「本日ポイント5倍」といった宣伝があった場合も、心が躍ってしまうだろう。

②の金額だけで判断するタイプは、こうした宣伝の罠には引っかけにくい。純粋に金額だけで判断できるからである。たとえ「本日ポイント5倍」とあつても、「この店は200円＝1ポイントだから、700円の商品なら3ポイントの5倍で、15ポイントつくことになる。つまり、普段より12ポイント多いだけだな。なんだ、結局12円しか得にならないのか」と金額で計算できる。こういうタイプの人は、12円のためにムダな買い物をするのではないだろう。

つまり、①と②でどちらが賢明かといえば、一般的には②ということになる。

①と②の違いは、①が確固たる基準ナシで判断しているのに対し、②は「金額」という明確な基準で決定している点にある。この②が会計的思考である。

そう、選択の際には何かしらの「基準」があると、周りの影響を受けにくい。

買い物の際に「金額」を判断の基準にすることは、私が人生を左右する「究極の選択」の際に「ストレス」を基準にしたことと大差はない。基準こそ、選択のカギとなるのである。

「正しい」選択とは？

最初のエピソードにおいて、私が会社を辞めたことは間違っていなかった、と結論づけた。そして、買い物のエピソードについても、金額を基準に判断できる②のほうが良いと述べた。

つまり、選択の結果について「正しい」「正しくない」という分け方をしているのだが、はたしてこれは本当に合っているのだろうか？ よく考えてみると、ちよつと疑問である。なぜなら、会社を辞めなかった方が、もっと楽しい人生が待っていたかもしれないからである。実際、勤めていた会社は、私が辞めた直後にV字回復し、いまでは日本で一二を争う大手予備校になっている。

ここでエピソードをもうひとつ。あるとき、全国展開している有名書店チェーンの社長に事業成功の秘訣を聞いたところ、「立地の選び方だ」という答えが返ってきた。その書店では、社長自らの場所に店を作るかを決めているそうだ。「大通りに面しているからといって良いわけではなく、奥まっ

究極の選択 ¥ 連載エッセイ 会計士のやさしいお金のお話

第2回

るからといって悪いわけではない。それを見極める力がうちは凄い」という話だった。

ただ、社長への質問の後、その会社の役員がボンリと言った。「社長が決めた立地が良かったかどうかは、本当は確かめようがないんですけどね……」たしかに、その通りだ。

つまり、ある地域にAとBという候補地があったが社長はAを選び、結果、1億円の利益があったとする。これはこれで成功なのだが、もしBを選んだ場合は2億円の利益があったかもしれない。この場合、Aの選択は失敗だったということになる（Aを選んだことでBより1億円損しており、会計の世界では、これを「機会損失1億円」と計算する）。

しかし、これが証明される時は永遠に訪れない。同時に2店舗出せない以上、もう片方を選んだ場合の結果は永遠にわからないのである。

結局、選択の結果が正解だったかどうかは誰にもわからない。

仮に同時に両方を選択できる場合、どちらがより良いかはわかるだろうが、どちらかしか選ばなかったほうがもっと良い結果を産んだかもしれない、という可能性が残ってしまう。これはどんな選択においても言えることだ。

だから、「究極の選択」を迫られることになったとしても、選択した後は悩まない、気にしない。——これが一番「正しい」ということだけは確かである。