



ハグマンレター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



コラム

P1

最適な結婚相手を数学的に見つける方法

最近 YouTube で観て面白いなと思ったのが、サトマイの「謎解き統計学」です。少しご紹介させていただきます。

統計のお姉さんサトマイことサトウマイさん（著書もカタカナ表記）は、もともと文系で数学が苦手だったそうですが、大学で統計学に出会ってアレルギーを克服し、パチンコ店で管理職を経験した後に独立されて、現在は統計学や確率論を実社会で活かすべく、企業のマーケティングリサーチや需要予測調査、商品開発支援などを行っておられるとのこと。

たとえばひとつ取り上げますと、動画のタイトルは「ギャンブラーが暗記すべき数字」です。これらを、数学的に（確率論的に）なぜそうなるのかをわかりやすく説明してくれています。

① マジックナンバー63

100 個のくじの中に 1 個の当たりがあるくじを繰り返し引く（引いたくじは元に戻す）とき、100 回引いて少なくとも 1 回当たりが出る確率は、63%になります。

② 飛行機に医者がいる確率

日本人の乗客 300 人を乗せた飛行機に、少なくとも 1 人医者が乗っている確率は、日本の人口比率から計算すると 53%となるようです。

③ 最適な結婚相手を数学的に見つける方法

「37%ルール」というのがあるそうです。10 回まで見合いをすると予定したら、最初の 3 人目（ $< 10 \times 37\%$ ）までは見送り、4 人目以降にそれまでの 3 人よりいい人と付き合えたら結婚する。そうすると、うまくいく確率を最大化できるようです。

さて、いかがでしょうか。皆さん感覚的に予測と一致しますでしょうか？

ギャンブル必勝法を生み出すために生まれた学問である統計学は、ギャンブルと結びつきが強いようですが、この世の中で起きる出来事も、すべてある一定の確率で発生していると言えますので、ある意味、私たちも毎日毎日ギャンブルをしながら生きているのかもしれない。

その点では、統計学をたとえ初歩でも少し勉強することは、意味があるかもしれません。もちろん、仕事の成否も社長の読みがどこまで正確か（正解を見つける確率が高いか）によって左右されます。ご興味ございましたら、一度 YouTube で検索してご覧ください。



P2



情報

「会社以外に友達はいない」中高年男性の 友達いない問題…は深刻

これは日本に限らず世界中の問題のようで、大きな要因として男性と女性とでは「コミュニケーション」や「人付き合いのスタイル」には異なる傾向があることが考えられます。

◆「対人関係の構築力」は、男性と女性で大きな差がある

人類史をさかのぼって考えても、古来、男性は外に出て狩りをし、獲物を得ることが仕事であり、敵を出し抜き、勝ち残る「戦闘力」「競争力」は問われても、「会話力」「対話力」などは、さほど求められなかったわけです。男性は生まれた家族と一生を共にした一方で、女性は婚家に嫁ぎ、新しい人間関係を一から築かなければなりません。そこで、子どもを産み育てるという過程でも、周りの支援を受けるための「協創力」が欠かせなかったのです。女性は「つながる」ことに、男性は「勝ち抜く」ことに重きを置く傾向があると言えるでしょう。

◆女性は「face to face」、男性は「shoulder to shoulder」

「女性は、電話で話すことなどを通じて長距離の友情関係を維持することができるが、男性は一緒に何かをすることがなければ、関係を継続することが難しい」「男性にとって、サッカーを一緒にする、観る、一緒にお酒を飲む、といった共通体験がないと、関係を維持できない」というのです。

女性がお互いの目を見ながら、向き合う（face to face）のに対し、男性はテレビでスポーツを観るときのように、互いに肩を並べて、共通の目的（スポーツや仕事、ゲームなど）のために、コミュニケーションをとる（shoulder to shoulder）スタイルと言われています。つまり、男性は物理的に時間を一緒に過ごす必要があり、その「目的」、つまり、何らかのきっかけやアクティビティがないと、関係構築・維持が難しい。「つながりをつくるためのハードル」が極めて高いということになります。

◆「男らしさ」「誘ったら負け」「めんどくさい」

今の中高年世代は「男は泣くな」「競争に負けるな」という教育を受けてきており、男性同士で仲良くすることにもためらいを感じる人は少なくはないでしょう。ひとりが気楽で楽しい場合もありますが、楽しいはずの「ひとり」が、いつの間にか望まぬ「孤独」につながる可能性は否定できません。

◆「3Kより3つのS」「見知らぬ人以上、友達未満のゆるい関係」「雑談力」

「家族」「肩書」「会社」の3Kに依存するのではなく、「趣味」「仕事」「知り合い」の3つのSを大切にしましょう。「趣味」を通じて交流のきっかけを作り「仕事」は例えば競争や肩書・報酬にとらわれない得意分野を活かした活動や地域ボランティアなど「知り合い」とは顔見知りとの何気ない会話やちょっとした立ち話など。コロナでコミュニケーションは希薄化し、将来的には、“おひとりさま”の時代がやってきます。だからこそ、改めて、礼節をもって関係性を維持するコミュニケーションスキルの重要性が高まっています。

身の回りの「一期一会」を大事にし、緩やかに気持ちよくつながり続ける。そのための最強の武器が「雑談力」というわけなのです。めんどくさがらずに3Sを大切に取組んで、これから、そして定年後や退職後もより楽しく過ごしていただきたいと思います。

※新たにハクションレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですがにを入れご返信ください。

下記へ配信してください。

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名 _____

TEL _____

FAX _____



P3

Windows8.1 のサポートが終了します！

Windows8.1 の延長サポートが 2023 年 1 月 10 日で終了します。延長サポート終了後は、マイクロソフトから新規のセキュリティパッチが提供されなくなります。その為、新たなぜい弱性が見つかった場合、そのぜい弱性を狙った攻撃を防ぐことが難しくなります。また、トラブル時にマイクロソフトのサポートが受けられないため、ビジネスが止まるリスクが高まります。

対策としては ①Windows10 や Windows11 に有償アップグレードする ②パソコンを買い替える のいずれかになります。Windows8.1 の搭載パソコンは販売終了から数年経過しており、パソコンとしての寿命も近づいている可能性があります。OS のアップグレードによる負荷もかかるため使用し続けることができることも限りません。サポート期限が近づくと一時的にパソコンの新品在庫が品薄となる可能性もありますので早めの買い替えをお勧めいたします。

コロナによる医療保険給付が見直される見込みです

ここにきて少し落ち着いてきた感のある新型コロナウイルスの感染拡大ですが、医療保険の取扱いについて見直しが行われる予定との報道がありました。金融庁は生命保険協会等に対して、契約者が新型コロナに感染し、自宅療養した際に支払う入院給付金について、対象縮小の検討を行うよう要請しました。早ければ 9 月下旬から適応される可能性があります。

保険各社は医療保険に加入している人が新型コロナに感染した際、自宅などで療養する「みなし入院」の場合でも入院給付金を支払っていました。今後は新型コロナ感染者数の全数把握が見直されることに伴い、入院給付金の支払い対象を高齢者や妊婦など重症化リスクが高い人に限定する検討が行われる見込みです。

そもそも知らなかったという方もいらっしゃるようなので、すでに感染されたという方で加入する医療保険がある場合は保険会社にお問合せください。

税務署を装った迷惑メールにご注意ください

迷惑メールの手口も巧妙化していますが、最近「税務署からの【未払い税金のお知らせ】」と題したメールが届いているようです。確定申告を例年されている方ですと、「あれっ？振替納税のはずなのに、引き落とされてないのかな？」と誤ってしまいそうです。よく見るとメール本文の文字がところどころ見慣れない漢字になっており、日本語の使い方も間違っています。

「お支払いへ」と書かれたリンク URL や添付ファイルは絶対に開かないように、よく落ち着いてメールを確認してください。
(記事担当：井上)

※今後ハクションレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

今後希望しない
会社名

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛
TEL

FAX 079-288-0997
FAX



経営に健康を取り入れる

先月の記事にも「健康経営」について記載しましたが、そもそも「健康」とはどんな状態のことでしょうか？各個人の考え方や様々な定義がありますが、世界保健機構（WHO）の定義では「病気ではないとか、弱っていないということではなく、肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態にあること」をいいます。単に病気でないイコール健康という訳ではないことがポイントで、社会的とは必ずしも職場だけではなく、地域や学校・家庭等も含まれます。

従来より企業にとって、人・モノ・金・情報が主要な経営資源ですが、そのうちの人については「人的資源」として捉えられ、損益計算書では「人件費(コスト)」とされてきました。しかし現在では人を「資本」と捉え、貸借対照表でいう無形固定資産（従業員の能力・経験・意欲など）へと変化しています。

つまり「人的資源にコストを支払う」から「人的資本に投資する」に転換し、より人も企業も成長していくためには、まず第一に人が健康であることが重要になります。



(出典：「未来を築く、健康経営」
NPO 法人健康経営研究会)

健康経営の実践において企業は、従業員を人財と捉え、その資源を、戦略的投資によって資本化する

「健康でいたい」という思いは誰もが持つ普遍的な願いであり、経営者の方は常に「従業員全員に健康でいてほしい」と願っているはずで

「健康経営は聞いたことあるけど、何から取り組めばいいかわからない」

「会社規模が小さいので担当する人材や資金がない」等の声をよく聞きます。

健康経営アドバイザー制度（東京商工会議所HP参照）、や経済産業省における健康経営優良法人制度の取組事例など参考頂くとともに、「からだ」「こころ」「社会」の3つがうまく調和できるよう、まずはすぐ出来る小さな取組から始めてみてはいかがでしょうか。

※今後ハクシオンレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

今後希望しない

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名

TEL

FAX