まう。同じタイミングでクリーニングに出すことを習慣とすべきである。

※雨に濡れた場合

靴でもなんでも同じだが、乾かすことを最優先にする。また、乾かす場合、型崩れを防ぐよう注意したほうがいい。濡れた新聞や雑誌が乾いてクシャっとなっているのを見たことがあるかもしれない。このような状態は避けたい。雨に濡れてしまったら、やることは2つだけだ。まず、ハンガーにジャケットをかける。そのうえで、タオルで押さえて水分を抜き取る。こすってしまうと、タオルの繊維がスーツに入り込んでしまう。水分の抜け具合が十分ではないと感じるなら、新しいタオルをハンガーにかけてから、その上にジャケットを被せて室内の風当たりのいいところに置く（その日は雨だろうから湿度は高いし、外には干せない。そういう場合でも、扇風機で風を送るという方法もある）。

column 2

スーツと金融商品

僕はスーツも金融商品も販売したことはない。

だが、買い手（ユーザー）として、この2つは共通点が多いと日頃から感じている。

まず、ユーザーに一定のリテラシー（知識と経験から生まれる知見）が求められるという点。

金融商品に関する知識がないなら、安易に「銀行口座へお金を預けておく」ということが唯一にして絶対の正解になる。さすがに現代において、預金が唯一のお金の運用方法だと主張する人が若い世代にいるとは思えない。しかし、その一方で「FXは怖いものだ」とか「先物はよくない」などというイメージを持っている人も多いだろう。そのとき考えてほしいのは、そう判断する明確な根拠があるかどうかだ。たいていの場合、単なるイメージでしかないのではないだろうか。恐怖は自分の「無知」から生まれてくるものだ。この単純な本質を頑なに認めたくない人は、なんとなく正しそうな意見にすがってしまう。

そう、「貯金が一番だ」というように。

スーツならば、「白シャツだったら問題ない」とか「タイを締めていれば問題ない」というような態度になるだろう。思考を停止し、なんとなく耳にした意見に同調してしまう。それが「リテラシーのなさを露呈している」にもかかわらず。

反対に、金融商品について勉強と失敗を積み重ねた人は、自分が投資できる金額、ライフステージに応じた投資方針もおぼろげながらも決めることができる。

スーツも同様である。現状を推し量れば、自分がスーツに求めるニーズを認識できる。どのような状況に着ていくスーツなのか、どういうふうに自分を演出するのかということから逆算して、いま必要なスーツを選び出すのだ。

また、販売員やフィッターはリスクテイカーではない。もちろん、彼らはプロであり、知識量や情報量で相談役だったり、指南役になることはあるだろう。ただし、いうまでもなく投資は「自己責任」で行うべきである。いわれたとおりに銘柄を選び、リターンを得たとしても、そのリターンには再現性はないし、リテラシーに結びつくこともない。損失は僕たちが背負うのである。得るものがない投資は浪費でしかない。負けたとしても、そこから学ぶにはユーザー側のリテラシーが求められるのである。

これをスーツに置き換えると、産地や生地の良し悪し、ディテールの意味合い、似合うか似合わないというような客観的な判断は、販売員やフィッターに任せられる。彼らの存在意義の1つだからだ。ただ、実際に装うことや手入れなど、商品が購入者の手に渡ったとたん責任も譲り受けることになる。だから、僕はこの本で装い方のルールと手入れを中心に解説している。これは、エンドユーザーの責任におおいにかかわることだし、リテラシーの根幹をなすことだからだ。

優れたフィッターや販売員の接客を受けても、購入者のリテラシーがなければ、スーツの完成度は簡単に50点以下になる。購入者と販売員はともに成果を生み出す関係が望ましい。ユーザーのリテラシーというものは自分自身で積み上げていくしかないのだ。

2つ目の共通点として、リターンを挙げられる。金融商品にはリスクがつきものだが、リターンもある。

一方、スーツはどうだろうか。スーツを手に入れること自体や着こなしを学ぶことにはリターンしかないようにも見える。一般的なリターンとしては、この本で主張しているとおり、無駄遣いをしないようになったとか服装が以前よりも整ってきたとかあるだろう。ただ、もう1つどうしても伝えたいリターンがある。それは、スーツや靴を好きな人たちの見解を理解し、それを取り入れることもできるという自由だ。当然といえば当然だが、知識がゼロであれば情報を理解することはできない。しかし、ほんの少しの知識（この本

で網羅していること）があれば、雑誌や書籍、SNSで交わされる議論など、そうしたことが理解できるようになる。理解できれば、取捨選択は自分の判断にゆだねられる。このとき、主体性を取り戻したと認識できるようになるはずである。もちろん、トレンドが気になることもあるし、他人の目が気にならないといえば嘘になる。だが、その場合でも信念があるのとないのとではまるで違うのである。「制服」を着せられていたのでは得られない感覚だ。

自分が選択した「スタイル」を身にまとうという感覚を手に入れたら、スーツを着られる毎日は楽しくて仕方ないだろう。これが、努力や積み重ねをした者だけにもたらされるリターンではないだろうか。

とはいえ、身の丈を認識しなければ、それは見苦しく、最悪の場合、身を滅ぼす可能性があること。これが3つ目の共通点となる。

金融商品には（制限があるが）レバレッジをかけることができるものもある。これは儲けも大きくなるぶん、損失を生み出す可能性もある。身の丈（資産）に応じた投資をしないならば、早晩借り入れが膨らむことは目に見えている。

スーツも同様だ。いくら法人営業だからとか、富裕層と接するからといっても、自分が稼ぐ以上に資金を投じることは借り入れに頼るリスクをはらむことになる。何事も予算を

立てて、計画的に取りかかる必要があるのだ。良い物を揃えて、自信を持って業務に取り組みたいという気持ちは理解できる。とはいえ、それは一朝一夕にできるものではない。仮にセンスと知識を瞬時に手に入れたとして、誤りのない買い物ができる能力を持っていたとしても、経済的な身の丈を度外視してまで一級品を買い揃える必要はないだろう。

焦ることはない。一歩ずつ着実に前に進めばいいのだ。お金の使い方も、借金をすることも各人の自由だが、社会人生活は何十年にも及ぶ長距離走なのだ。

偉そうにいろいろといっているが、本音をいえば、一度きりの人生なら、キザなこともしてみたい。男子に生まれたのであれば、カッコのつけ方を熟知しておきたい。知らないままでいたら、なんだか損した気分にならないだろうか。僕がスーツを学んだきっかけの1つでもある。

金融商品を勉強することにもいろいろと建前は考えられる。だが、本当はお金にお金を稼いでもらいたいという下心があるのだ。

映画『ウルフ・オブ・ウォールストリート』の主役のモデルにもなったジョーダン・ベルフォート（レオナルド・ディカプリオが演じている）は、「どんなにドラックをやっていても自分よりアメリカ証券法に通じている者はいないという自負があった」（『ヤバすぎる成功法則』）と語っている。

第3章 靴
SHOES

4つ目の共通点として「ルールを学び、身につけること」が大切であるという点を挙げられるだろう。

そういった地道な努力はもしかしたら経済的な成功にもつながるのかもしれない。ベルフォートのように。