Up Down 新経営分析がもたらした経営の２つの新しい視点

新経営分析である Up Down 方式経営分析（決算書二項目増減分析）は２つの新しい経営の視点をもたらしました。

１つ目は・・・経営に際して、掲げるべきは分析対象とした二項目の同時増加を目指すと言う視点です。

同時増加は「成長」を意味することにもなり、「売上と利益」「利益と費用」などなど、成長動線を実現すると言う視線を経営方針に取り入れるべきという考え方です。このことは容易に理解できると考えます。この視点は重量挙げの図で感覚的に理解することができます。

２つ目は・・・損益考察における「分配」の視点です。

損益計算書には有名な算式が２つ組み込まれています。

1)「売上－売上原価＝売上総利益（粗利益)」

2)「売上総利益（粗利益）－販売費及び一般管理費(販管費)＝営業利益」

というものです。この算式に登場する３つの要素は「引き算」となっています。「引き算」はどうしてもコストや費用の削減の方針に傾きやすいものです。不況などのやむを得ない状況の場合は、当然それで「良」とします。

新経営分析では、すべての増加が理想であり成長であるという考え方です。そこで次のように算式を変換しなければなりません。そして「分配」という新しい視点を加えるべきと考えられるのです。

1）「売上＝売上原価＋粗利益」・・・売上を「売上原価」と「粗利益」に分配

2）「粗利益＝販管費＋営業利益」・・・粗利益を「販管費」と「営業利益」に分配

この視点は Up Down 方式経営分析の実行の中で生じた考え方です。

実は経営現場では通常的に行われている思考経路です。工事請負業では請負工事の一部を他社へ外注し、請負工事の一部を自社で行うという考え方をします。

粗利益を「費用」と「残り(営業利益)」へ分配と考えます。特に費用の最大を占める人件費（役員報酬や賞与などは特に）についてこのように考えます。

もちろん他社や標準企業などの粗利益率や営業利益率、労働分配率も考慮の参考にしますが、中小企業の大多数は無意識の中で「分配思考」を取っていると考えられます。

経営の栄枯盛衰、成長衰退を決定づける「本業の２つの算式」を「2 つの分配行動という考え方」に転換して、あらためて経営の急所を明確に認識できるようになるはずです。

★決算書二項目の同時増加

★本業の二つの分配行動

★二項目の不断の簡単な経営分析評価　（成長・停滞・衰退）

この三点経営にとって真新しくもあり、特に半数以上が経営計画を持たない中小企業の貴重な思考方法となるのではないかと期待します。