

小論

Up Down 方式経営分析は 日本経済の良し悪しの核心に迫る？

「売上－費用＝利益」

この有名な算式は、会計や経営を良く知らない人でも理解できる。

ところで商取引では、ある会社の売上は、ある会社の費用である。逆にある会社の費用は、ある会社の売上である。戦後日本は東京オリンピックあたりから「超高度成長」があった。戦後では中小企業の 8 割が黒字という時代もあったのである。当然に売上も費用も増加成長した。Up Down 方式経営分析で定義された「二項目同時増加」という「成長」が多くの会社の動向であった。つまり、自社も構成する取引会社や労働者も好景気の恩恵をお互いに受けたのである。Up Down 方式経営分析が直接経済分析に通じる「理由の一つ」がここにある。利益つまり資本も増加し、資本主義社会の良い傾向、資本の増加も実現していたのである。この 3 つの要素の同時増加こそ「経済成長」と言える。経費削減を叫び始めた瞬間から「不況」「衰退」の始まりなのである。余剰資金の人気投票である「株価高騰」と「繁栄」の関係については経済そのものの理論なので割愛する。

次に、別の視点から同じことを述べてみよう。「売上－費用＝利益」を“経済学的”に表現してみると「需要－供給＝資本」となる。モノやサービスを欲するほうが需要であり、モノやサービスを提供するほうが供給という。利益は「獲得した新たな財貨」とも言えるし、次の「経済活動の手段」とも言える。資本主義経済は需要と供給の取引の中で儲けを出し経済をさらに成長させる原動力にする。「利益の定義」については多くの言い方がありこれ以上の言及は避ける。今は経営分析について話しており、Up Down 経営分析が経済分析に直接通じることを証明しようとしている。

この表現で考えると、「需要と供給」が同時に増加する時「成長」とし、どちらかが減少した時は「停滞」もしくは「衰退への始まり」とし、両方減少した時は「衰退」ということになる。

新経営分析の判断が、即、世の中の経済や景気判断と仮定できるのである。「需要と資本」「供給と資本」についても同様に考えられる。

⑨資本の部は今や純資産の部と言われているが、経済的学的に経営を考える時は「資本」という方が理解しやすいと思われる。

Up Down 方式経営分析で「停滞」および「衰退」企業が増えてくれば、特に大企業、上場企業の「停滞」「衰退」が増えてくれば、日本の弱小化への警告となるはずだ。

企業発表の多くは「売上が増えた」「営業利益が増えた」「人件費を増やした」・・・という単体の言及が多い。新経営分析は 2 項目主義であり、経営の「核心」を突くと考える。