

重要な論点

Up Down 方式経営分析がもたらした「新二刀流経営」

現在、二刀流経営と称するものは、異なった二つの業種を行うことや、一人の経営を個人と会社という二つの異なった形態で行うとなどの意味で使われているようだ。

ここで言う二刀流経営は以前“重量挙げ”の図で説明していたものを“新二刀流経営”と言い換えたものである。

新経営分析は、二つの項目を同時に成長させると言う視点を経営に託した。増収増益というフレーズはあったが「売上（収益）」と「利益（当期純利益）」の同時増加を成長と評価し点数化までした経営分析は初めてのことである。

又その両者を増減、減減のケースも明示し、その社外的原因、社内的原因、経理的原因を追究し、これからの動向予想を容易にした。逆に言えば成長や繁栄を目指す「経営法」を暗示したものであった。

つまり「売上目標一本やり」「利益さえ出れば良い」「入金を多くし出金を少なくすればいい」「会社は小さいほどいい」挙げればキリがない。

「困難時の緊急措置を本来の経営手法に格上げした経営論はあまりにも多い。

新二刀流経営法は、コスト（例えば人件費）と利益（例えば営業利益）の「同時増加」という難題に挑むことを強いてくる。ただ単に「自社だけが良ければいい」という発想を“良としない”のである。それは理想に過ぎないかも知れないが、緊急措置的施策は結局社会的不況という形で自分に返ってくる。あるいは「じり貧倒産」という結果を生む。

新二刀流経営に成功する企業はごく少数派かもしれない、しかし確実に存在する。またそのような企業が多数を占めた時、昔の高度成長期のように、国自体が強いものになるのである。

Up Down 方式経営分析とその当然の帰結とも言える新二刀流経営は問題の在りかを簡潔に我々に教えてくれる。経営（企業）と社会の同時的「経済分析」「景気分析」を始めて一致させたものとする。