

Up Down 方式経営分析の使命

「動向分析・未来予測」

Up Down 方式経営分析の中心的役割は経営や経済の「成長」「景気」「動向」を知ることである。

この新経営分析により経営や経済の「成長している」「改善している」「停滞している」「衰退している」が即座に分かる。そして動向を根拠とした未来を語る事が出来る。

一方、その経営が「苦境にある」とか、「余裕のうちにある」とか、「資金繰りが厳しい」とか「負債超過だ」とか「赤字企業だ」とかは経営分析をするまでもなく、決算書を一瞥するだけで分かることが多い。経営者は決算書を見るまでもなく感じている。

「安全性分析」「生産性分析」「収益性分析」「成長性分析」「生産性分析」などの経営指標は、経営の相対評価（他社比較）を教えてくれる。それは静的現状とも言える。

ところが、企業がほんとうに知りたいのはどちらかという、静的現状（「他社比較」や「優良企業比較」「予算比較」）ではなく、二期決算書比較による経営の動向という動的現状である。さらに動的現状により類推される「経営の未来」なのである。

「あなたの会社の売上はこのくらい足りない」「あなたの会社の人件費は、標準労働分配率によると多すぎる」と会計人が説明したとしよう。

多くの場合その言い方に対し経営者は「そんなことは知っている」と皮肉交じり答えるであろう。逆に「君たち経営の素人に我が社の経営など知るはずはない」と心の底で思いながら「そんな評価より売上の増やし方を教えて」と無理難題を言ってくるだろう。

経営者が会計人に聞きたいことは静的現状ではなく「我が社の動的現状、動向、未来、つまり経営の動向評価」なのである。

「過去の動向の線上」にある「未来」を語ることは、決算説明の最重要視点なのである。この視点で説明した時、経営者は「納得」するのである。決算書を真に有用なものとして認めるのである。経営指標による指摘だけでは「納得」までには至らない。

もちろん経営指標による評価説明も、投資や融資の際の取引相手の他社分析としては、従前の通り威力を発揮する。

また、「保険での防衛」「資産運用」「借入対策」など会計に深く関係した「会社を守る経営助言」は必要とされる。

経営に役立つ経営分析として、「二項目の増減分析評価(二期比較)つまり Up Down 方式経営分析」は決算書による動向分析・未来予測として今までにない分野を切り開くことになるだろう。

決算書をという「過去のもの」を、「過去と感じさせないもの」に格上げするだろう。

従来の経営分析は、「他社比較分析としての立ち位置」をより明確にするであろう。