

「Up Down 方式経営分析」と

「トリクルダウン理論」

「大企業が成長すれば中小企業も潤う」「企業が成長すれば社員も潤う」というようなことがトリクルダウン理論だ。

しかし現実はというと、大企業と中小企業の格差は広がるばかり、経営者などを中心とする富裕層と低所得者層の格差は広がるばかりである。

つまり大企業にとって、下請け企業としての中小企業は「収益－コスト＝利益」という算式に代表されるようにコスト削減の対象でもある。

利益を第一に重視すればコストは少なければ少ないほど良いと考えやすい。トリクルダウンは起こらない。コストは個別企業の利益調整弁となりやすい。労働者あるいは労働賃金も同じ位置に属している。

一方、大企業や自分の働く会社が成長なくしては下請け企業や社員が豊かになれないのも事実だ。トリクルダウン理論にも大きな真理がある。豊かな国の国民は貧しい国の国民より一般的には豊かだ。

企業と企業の競争に勝つこと、国と国の競争に勝つことも中小企業や労働者の成長発展の条件であることを示している。

太平洋戦争後、日本は急速な復興を遂げ、高度経済成長期を経験した。世界中に日本のモノが売れ、Made in Japan が世界を席巻した時代が存在した。日本国民の大多数がトリクルダウンの恩恵に浴したと言える。

Up Down 方式経営分析は「会社決算の二項目同時増加」を成長、つまり「収益とコストの同時増加」を成長（「同時減少」を衰退、「チグハグ」を停滞とした）と言い切った。

つまりトリクルダウンが起きている時を成長としている。

Up Down 方式経営分析が経営だけでなく経済の成長を一瞬に見ることが出来ると言っているのはこの点にある。Up Down 方式経営分析は「トリクルダウンが起きているかどうかの判断」とも言える。

つまり「売上増と賃上げ増」「粗利益増と売上原価増」などなどを「成長もしくは成長の証し」と呼んでいるのである。

中小企業の場合、「役員報酬（販管費）を減らしての営業利益増」は本当の成長とは言わないとまずは考えるのである。

会社の経営を評価する場合は、経営指標がどうであるかと同時にこの簡単な方法を併用すべきと考える。