

「トリクルダウン理論」と「Up Down 方式経営分析」

「人間の環境」の誤った見方

我々人間は「極端な例を好む本能」と「分断本能」により物事を二つに分け極端化して話すことが多いと指摘されています。^⑨「Fact Fulness」（ハンス・ロスリング著）

「中小企業は常に貧乏だ、良いのは大企業だけだ」「日本は生活水準が高くアフリカの国々は食べることに困っている」など

しかし実際は中間に位置する「良かったり悪かったりの人々や国々」が圧倒的大部分を占めているのです。アフリカの国でも「普通に食べ普通の家に住んでいる国民」が大多数なのです。

中小企業も「黒字だったり、赤字だったり」の企業が大多数です。

「人間の環境」は多くの点で成長進化している

次に、世界中の人々の暮らし向きは「少しずつは良くなっている」ということです。

生存率は伸び、ほとんどの人は携帯電話を持ち、テレビやネット放送も質量ともに進化し、車も一家で複数台持ち、予防接種もほとんどの人が受け、新しい音楽も増えている。などなど、挙げたらきりがありません。特に最近ではAIが著しく進歩するなど、全体として成長発展しているのです。

人間にはネガティブ本能があり、「すべてが今より悪くなる」と考えがちと言われています（同書より）。例えばアメリカでは犯罪が増え続けていると思いがちですが、実は犯罪は減っているのです。成長とは何かを考える前に、このように、まずは大多数の人々の暮らし向きは、良くなっていることにも思いをはせる必要があると考えます。

ネガティブ本能は経営にも

経営について言えば、「いずれ我が会社は消滅する」という強迫観念に苛まされる経営者さんが多いと聞きます。トリクルダウン理論をネガティブに利用すると「日本は人口も減り、もう会社は沈むだけだ」「親会社の景気も悪くなるだけ、そして我が社も連動して悪くなる」「さらに我社で働く社員の給料も経営者を含め減るだけだ」などと考えます。

経済や経営においては「成長」とは「トリクルダウンが実現している状態」を言う

それを避けるには「成長」にまつわる科学的な考え方や基準を持つことが必要と考えます。「成長」とは「トリクルダウンが実現している状態のこと」と定義し、「成長の判断基準」は売上と費用を上層と下層に置き換え、「売上と費用」が同時に増加している状態をもって会社の成長と定義することが重要です。

つまり二項目同時増加を決算書内におけるトリクルダウン状態と考えるのです。

すると「収益と費用」や「借入と純資産」などという「矛盾する二項目」を同時成長させることが「成長」となります。なお、AIを利用すれば無限の資本主義経済に於ける「二項目増加という成長戦略」が表出するのではないのでしょうか。

Up Down 方式経営分析は「トリクルダウン」の現状をも分析してしまいます。