

経営一転語 109 会社の中の数字は、必ず「傾向」で見よ

事業経営に最も必要な情報は、「傾向」であって、「断面」ではないのです。

つまり、「上がっているか」、「下がっているか」、「現状維持か」が重要であって、その時点の数字というのは、それを見るだけでは不十分なのです。

会社の数字というのは、絶対額（その時点にどれぐらいの金額であるか）で見ることは必要なのですが、それだけでは不十分で、時には、判定の誤りをおかすことになるので、心して見なければなりません。

絶対額は大切です。しかし、傾向というのは、別の意味では絶対額よりも大切であるということをお忘れではありません。

だから、会社の中の全ての数字は、必ず「傾向で見る」という態度をとり、事態を「正しくとらえ」、「正しい判定」と、それに基づく「正しい決定」をしなければならぬのです。

傾向で見る最も優れた手法は、過去に紹介している「年計」を計算するという手法です。

この手法は、毎月毎月売上の年次決算をする方法で、一か月ずつ売上をずらして、年間売上を算出する方法です。

この方法によって、傾向を正しく、早めにつかみ、いち早く手を打っていくことが大事です。