

Title	付加価値計算書分析：理論と実践(和田木松太郎教授追悼号)
Sub Title	The Value Added Statement Analysis(Memorial Issue of the Late Professor Matsutaro Wadagi)
Author	伊藤, 俊雄(Ito, Toshio)
Publisher	
Publication year	1987
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.30, No.5 (1987. 12) ,p.132- 149
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19871225-04054264

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

付 加 価 値 計 算 書 分 析

—理論と実践—

伊 藤 俊 雄

I はじめに

恩師の和田木松太郎先生の著書「現代企業会計」¹⁾「財務管理」²⁾には、いずれにもケース・スタディが具備され、常に理論と同時に実践を重んじられた先生の姿勢が伺われる。

先生の寛大なお人柄に救われて、無能な私でも途中で放り出されることなく、最後まで面倒を見ていただいた。とても有難いことだと、深く感謝している……合掌…。

元来、不器用な私は、ずっと付加価値概念に取り組み、現在に到るまで、そのこだわりは続いている。この論文では、故和田木先生のケース・スタディ尊重の姿勢を遵守し、付加価値計算書の理論と実践に取り組んでみたいと思う。

II 付加価値計算書の理論と実践

利益とか収益性は、信頼性の高い測定値には違いないが、富の生産性と分配に関する基礎資料としては不適切であることを、企業は強く感じ取っている。富を測定し、かつ分配する方法を再検討し、その結果、企業は付加価値が富の生産と分配に関する経済的現実性を検討するのに優れた方法であり、ヒトに企業の実態を説明するのに有益な方法であるとの結論を導き出している。

付加価値を基礎にした企業の富の生産と分配計画は、創造された富の総額をまず測定し、ヒトに企業の実態を分かり易くスピーディーに説明することによって、企業の財務的構造の健全性を損なわないまま生産と分配を実現しうる。実際、生活水準の改善は、富をより多く創造することからのみ可能であることを、企業の全てのヒトが確信することができれば、誤解から生ずる労使のあつれ

1) 和田木松太郎『現代企業会計』泉文堂、1981。

2) 和田木松太郎『財務管理』泉文堂、1972。

きは、避けることができる。

生産性の向上は、全ての企業の究極の目的であり、その結果より多くの富が創造される。勿論、富は財を製造することばかりでなく、用役を提供することからも生まれる。

付加価値には、多くの用途が潜んでいる。企業の根源的業績を労働生産性の視点から測定しなおすことによって、企業の支払能力を基礎にした賃金給与政策を、そしてまた従業員参加による計画そのものの実施に有効に機能し、さらには代替投資案から生じる純生産高の比較によって、有利な投資案の評価を可能とする。最善の付加価値諸比率を示す生産物と市場に、深く関わりを持つ進路を見極める市場戦略決定への重要な指針を、企業に提示するのである。

収益性の中心指標である資本利益率は、投資家の利害を中心とした指標にすぎないが、付加価値諸比率は、従業員・投資家・顧客等全ての利害関係者一ヒト一に関わりを有する、企業の新しい分析比率を提供するものである。E. G. Wood は、付加価値の利用領域を次のようにまとめている。

- (A) 産出高の測定 (a, 国民会計の基礎 b, 企業成果の測定 c, マンパワーと資本の生産性を測定)
- (B) コミュニケーション (a, 経営状況についての説明 b, 会計情報の提示 c, 従業員参加への基礎)
- (C) 従業員の報酬 (a, 賃金給料政策のための基礎 b, グループ・ボーナス制のための基礎)
- (D) 経営政策 (a, 市場戦略 b, 投資政策 c, 経営比率)

付加価値は、ヒト・モノ・カネそして情報を巧みに繋ぎ合わせることによって創造される。各企業は、富創造の活動を付加価値計算書に書き写し、これを分析する必要がある。それにはまず、付加価値計算書を作成するための共通した付加価値の理解—付加価値の定義と分類が—不可欠となる。

幸いにして、付加価値に対する共通した認識は、日本の場合、1974・1975・1976年の3回にわたる日本会計研究学会・付加価値特別委員会の報告によって整理されている。もっとも具体的適用のレベルでは、各統計資料によって付加価値の分類方法は微妙に異なっているのが現状のようである。

付加価値は、企業によって創造された価値である、という点では全ての見解が一致してはいるが、その具体的算定において、売上高(生産高)－外部購入価値(前給付原価)＝付加価値、の各項目をどのように分類・測定するかに差異が生じてくるのである。企業によって新しく創造された価値が付加価値であるならば、当該企業以外によって創造された価値を全て外部購入価値と分類・測定すれば事は簡単なのであるが、富の生産と分配を合理的かつ効果的に行うには、理念としてはすっきりしているはずの付加価値が、各種の変容を受け実践に適用されることになる。

3) E. G. Wood "Added Value—the key to prosperity" Business Books Ltd. p. 19. 1978.
小川 冽・真船洋之助他訳『付加価値と生産性—企業繁栄の鍵』中央経済社, p. 24, 1981.

それは、具体的には減価償却費を含めた粗付加価値採用の問題でもあり、外部購入価値＝変動費、即ち付加価値＝限界利益とみなす捉え方の採用の問題でもある。理念で押し通す純付加価値の採用は、確かに理論的であり、付加価値特別委員会の主張するところである。生産性本部統計資料は、この観点で整理されている。これに対し富の生産と分配を経営管理の観点から捉えなおせば、粗付加価値が実践的であり、現実に企業の大半がこの粗付加価値を適用している。三菱総合研究所統計資料は、この観点から整理されている。

理論では純付加価値、実践では粗付加価値、これが実態である。したがって付加価値計算書では、純付加価値と粗付加価値の両方を示しておくのが妥当であろう。この観点から、特別委員会では、付加価値計算書を〔A〕粗付加価値産出高の計算〔B〕粗付加価値支弁高・分配高の計算とに区分し、この分配高の計算が純付加価値を構成するよう工夫されている。その内容を念のために列挙すれば、粗付加価値支弁高は、a、公害処理費 b、減価償却費 c、賃借料 d、修繕費・修繕料 e、保険料 f、広告宣伝費 g、交際費 h、貸倒引当金繰入額・貸倒損失 となり、分配高は a、人件費 (労働分配高) b、租税公課 (社会分配高) c、地代・金融費用 (資本分配高) d、営業純益となっている。

付加価値会計の進展著しいイギリスにおいても同様な傾向が見られる。

理論的分析を行った M. F. Morley は、純付加価値の採用を主張し、純付加価値の長所として次の点を掲げる。⁴⁾

- (1) 純付加価値は資本を食い潰すことなく“チーム”間の充実に役立つ。
- (2) 労働者の報酬計画のための公平な基礎を提供する。
- (3) 外部購入償却資産は、外部購入材料と同様の方法で処理されるべきである。
- (4) 純付加価値は二重計算を伴わない。
- (5) 資本集約度の違いが購入項目で調整された付加価値に反映されるので企業間比較とくに労働分配の比較が可能となる。
- (6) 外部購入項目のうち何故に償却資産の提供者のみがチームメンバーとなるのか。
- (7) 減価償却費と留保利益とを同レベルで取り扱う危険性を回避しうる。

しかし、イギリスの現状を見れば、企業が報告している付加価値計算書は、会計基準委員会により公表された「コーポレート・レポート」に準ずる粗付加価値計算書を提出する会社が大半のようである。

イギリスと日本が共に付加価値会計の進展している国であることは、興味ある事実である。この点、E. G. Wood の次のような見解は、示唆するところ大である。⁵⁾

4) M. F. Morley "The Value Added Statement" Gee & Co Ltd. 1978.

伊藤俊雄訳『付加価値計算書』中部日本教育文化会、1985.

5) 小川 洌・真船洋之助他訳、前掲書 p. 1.

「日本は、イギリスのように島国である。しかし、我々にはそれ以上に共通点を持っている。両国とも、安定をもたらす永い文化の歴史を持っている。双方とも、小さな領土に多くの人口を抱えている。両国とも、その生活水準を維持し、改善するために他の国々と貿易する必要がある。……両国は、今や新しく工業化した国々による競争の増大に直面している。これらの国々も繁栄することを望んでいる。イギリスと日本の両国が向かうべき正しい道は、これらの新しい開拓者たちと直接に競合しようと試みるのではなくて、富を創造する新しい、そしてより良い方法を開発して行くことにある。こうすることによって、すべての国々は利益をえ、その繁栄を増大させることができる。……将来に向かった健全な経営政策を展開する際に付加価値の重要性を指摘する。……大多数の人々は、自分自身のためやその同胞のために富を創造するという仕事に携わっている。そこで価値を付加する過程についてよく理解するほど、ますます我々はさらに一層多くの富を創造するために自然資源やマンパワーをよりよく活用できることになる。付加価値は全く繁栄への鍵をなすのである。」

E. G. Wood の提唱する付加価値は、個別レベルでは企業経営の要請を充たす粗付加価値となっており、その計算方法は、管理可能費を売上高からの控除項目とし、管理不能費は、付加価値の構成項目とする捉え方である。同様の分類は Geoff Smith, R. R. Gilchrist にも見られる。

Geoff Smith は付加価値を次のように計算することを推奨する。⁶⁾

(A) 売上高 (生産高) とともに変動する支出は外部購入価値として処理する。これに対して時間とともに変化する支出は、付加価値構成項目として処理する。

(B) 経営管理者・労働者が管理しうる管理度を調べ、どちらかと言うと管理不能で外部要因とか時間との関連で発生するものを、付加価値構成項目として処理する。

R. R. Gilchrist は、経営費 operating cost を、原材料費・外部購入用役・工器具・動力費・運搬費等、変動費として分類される外部購入項目部分と、製造労務費そして固定費部分とに分類する。⁷⁾ また次のように付加価値を計算する。

売上高 - 変動費 (製造労務費を除く) = 付加価値

純利益 + 固定費 + 製造労務費 = 付加価値

貢献利益 + 製造労務費 = 付加価値

R. R. Gilchrist は、付加価値を1会社の純収益であるとし、それはまた純産出高であり、1会社が国内総生産に貢献した額を表し、1会社の経営は有限の資源を結合して付加価値を創出することにあると考え、その効率は会社自身のみならず、1国にとっても最大の重要事であると述べてい

6) Geoff Smith "Wealth Creation-the added value concept" Institute of Practitioners in WSOM p. 35~p. 37, 1978.

7) R. R. Gilchrist "Managing for Profit" George Allen & Unwin Ltd. p. 50, 1971.
山上達人・飯田修三監訳、鈴木一成訳『付加価値経営』税務経理協会、p. 47, 1979.

る。そして先の式から、固定費は売上高の大小にかかわらず一定であるので、会社は売上高に対する付加価値の割合を最大にし、かつ付加価値に対する製造労務費の割合を最小にすることが利益を最大にする道であると結ぶのである。

E. G. Wood, Geoff Smith, R. R. Gilchrist の見解は、いずれも付加価値を限界利益或いは貢献利益と同義に論じている。勿論その視座は異なるのであるが、経営実践上これを同義に取り扱う方が、合理的効果的な富の生産と分配に有効に機能すると考えるのである。

これに対して、M. F. Morley の付加価値の定義と分類は、純粹に理論的である。理想的な定義は、価値の増加が各々一度だけ加算される方法で、当該企業に参加している人達（労働者・資本提供者・政府）の業績を測定しうる指標であること、利益は株主のために実現した富の創造であるが、付加価値は労働者・資本提供者・政府が構成する“チーム”の協働により築かれた富の創造であることを力説している。利益は付加価値の一部にすぎず、“team concept”が付加価値計算論の中心にある。そして付加価値計算書の基礎を成す会計諸概念としては、イ、継続企業概念 the going-concern concept ロ、発生概念 the accruals concept ハ、慎重の概念 the prudence concept ニ、継続性の概念 the consistency concept ホ、客観性の概念 the objectivity concept ヘ、形式より実質概念 the substance-over-form concept ト、複式記帳 double entry チ、目的適合性 the relevance concept の8項目を掲げている。また付加価値の定義と分類の諸問題について、最善の解釈を引き出すための諸基準として、a、目的適合性 b、公平性 c、客観性 d、常識的成果の達成 e、二重計算の回避 f、形式より実質 g、他の会計計算書との調整 h、単純性 i、作成にかかる費用と迅速性 j、確立された実務を変えるときの警告 k、現存する基準との一致 l、法律上の制限を反映 m、費用の種類についての一貫性 n、マクロ経済の定義との一貫性 o、業績の適用範囲 p、国際標準化 q、図表示に適切 r、重要性 の18項目を掲げている。

以上の諸基準を付加価値計算に適用すると、売上高は生産価値ではなく客観的な販売数値を採用することになる。と言うのは、これを生産価値で評価を行うことは客観性基準に反し未実現利益を含むことになるので問題であると考えからである。従って損益計算書で実施されている手続きに従うことになる。勿論、客観的な販売数値から離れる三つのケースを呈示することを M. F. Morley は忘れてはいない。固定資産の自家生産の場合、長期契約による場合、物品による報酬を受ける場合の三つのケースである。

付加価値の測定を、生産価値で行うのか販売数値で行うのかの問題について E. G. Wood は、次のように整理している。⁸⁾

8) E. G. Wood op. cit., p. 1~p. 5.

小川 冽・真船洋之助他訳、前掲書 p. 1~p. 6.

「付加価値は、人間の努力と工夫力によって産み出される類の富である。付加価値は、顧客の満足によって決定されるものであって、生産者の活動によって決定されるものではないのである。…理論的には、生産物が売却されるまでは、何等の価値も付加されないと主張することができる。実務上は、付加価値は生産物が製造されたときに産み出されていると想定する方が合理的である。…完成品在庫の増加分は売上高に加算されるのに対して、原材料在庫の減少分は、購入高から減算しなければならないという点は注意しなければならない。」

企業経営の観点からは、生産＝売上の下で計画が行われるから、付加価値は生産物が製造されたときに産み出されていると考える方が合理的なのである。生産＝売上の下で、生産性の管理は行われる。生産性は、産出高と投入高の関係であり、労働生産性と資本生産性とが、資源の利用状況を表す重要な二つの尺度である。しかし、資本生産性が直ちに国民所得に対して効果を及ぼすことは少ないので、最も重要な尺度は労働生産性となる。

生産性を上げるための管理可能な項目として取り上げられる外部購入項目は、発生した外部購入価値で算定し、実際に支払われた外部購入価値で算定されるものではない。所謂発生概念の適用は、共通した認識を勝ち得ている。しかし、この発生概念で捉えられた外部購入価値を、実現した売上高に対応させるか、或いは在庫調整を加減した売上高に対応させるかに差異が生ずる。

M. F. Morley の場合は、実現した売上高に外部購入価値を対応させるので、控除法の付加価値と加算法の付加価値が一致しなくなってくる。この不一致は、在庫価値の中に含まれる労働部分の差異から主に生まれるが、この処理について M. F. Morley は、次のような具体例を取り上げ、どの処理方法を採用するのがベターなのかを整理している。

方法	I	II	III
	£m	£m	£m
売上	10	10	10
マイナス外部購入材料	3	3	2
			(調整!)
付加価値	<u>£m7</u>	<u>£m7</u>	<u>£m8</u>
	£m	£m	£m
賃金	4	3	4
利子	2	2	2
留保利益	2	2	2
付加価値	<u>£m8</u>	<u>£m7</u>	<u>£m8</u>

方法Ⅰは、付加価値計算書はバランスしないままとなり、方法Ⅱは、“その年支払う賃金”の代わりに“売上高に対応する賃金”を報告するもので、方法Ⅲは、“その年支払う賃金”を報告し、“掃き溜め”として外部購入項目を100万ポンド減らして調整する方法である。

方法Ⅰは、複式記帳原理に反する故好ましくない。方法Ⅱは、売上が達成されるまで付加価値を実現しないと言う実現主義を守り、外部購入項目の記述には労務費の上に生ずる不明瞭な差異が潜

む余地はないので、外部購入項目の客観性を保持するために、疑いもなく理論的で正しいものである。しかしながら、方法Ⅲの実務は幅広く使用されており、安価で速くまた簡単に、多分理論的に望ましい方法で報告される数値とそれほど異なる数値を引き出すことはめったにないとして、この方法をも推奨している。

M. F. Morley の場合、売上高から出発しているので、Ⅲ法のような方法になるが、売上高に仕掛品完成品在庫の増減分を加減して加算法による付加価値に一致させる方法があり、これを仮にⅣ法とすれば、Geoff Smith, E. G. Wood はこのⅣ法を推奨している。

Ⅳ法が妥当である、と言うのが私の考えである。実現主義に反する会計処理であることには違いないが、実現主義は損益計算書によって貫徹されており、付加価値計算書は国民経済と個別経済の結節点としての報告書であるとの機能を、失わせたくないからである。確かに、付加価値は顧客の満足によって決定されるものであり、生産者の活動によって決定されるものではなく、生産物が売却されるまでは何等の価値も付加されないと主張することができるが、片方で限られた人的資源と物的資源を消費したことには違いなく、この点を付加価値計算書の中に厳然と示す姿勢が必要であろう。

さて枚数の制限もあり、この辺りで M. F. Morley が指摘する付加価値計算書の利点と欠点を列挙することにする。まず利点であるが、

- (1) 会社の中での“チーム精神”を改善する。
- (2) 付加価値を基礎にした生産性計画の導入が容易になる。
- (3) 従業員への付加価値分配の時系列比較を可能にする。
- (4) 付加価値のうち政府分配分と時系列趨勢に注意を向け得る。
- (5) 固定資産を更新し拡張するのに、内部上必要な資金即ちその年の減価償却額と留保利益額で示される資金に注意を向け得る。
- (6) 企業の規模と重要性について優れた測定値を提供する。
- (7) 国民所得に対する企業の貢献度を報告する。

との7項目を掲げている。付加価値計算書の欠点としては、

- (1) 人為的で非現実的な“チーム”を基礎にして報告する。
- (2) “価値”と言う用語は、かなり不注意な混乱を招きがちな意味をそれとなく与えてしまう。
- (3) 利益の復興から注意を逸らす。
- (4) 会社の役員に付加価値の極大化を求めることを強いる。
- (5) 受納者の類型によって費用を分類しているので、機能別分類に比べ意思決定において有用性は劣る。
- (6) 追加費用。

- (7) 遅延。
- (8) 読者に過度の負担。
- (9) 海外の競争相手に対し会社の力を弱めることになりかねない追加情報の公開を強いる。
- (10) 分類・定義・測定についての一連の問題。
- (11) 損益計算の欠点をその儘共有しているにもかかわらず、損益計算書の利点を多く失う。

の11項目を掲げているが、それらは殆どが付加価値計算書の誤解から来ているものであり、M. F. Morley は現在の処、付加価値計算書が会計実務に有用な追加情報を提供するものであると、結論づけている。この点私も全く同感である。

III 付加価値計算書分析の理論と実践

IIでは、付加価値計算書が、富の生産と分配に関する経済的現実性を検討するのに必要な会計報告書であること、そして理念としてはすっきりしている筈の付加価値が、企業内では各種の変容を受け、富の生産と分配を合理的効果的に行うために実践上適用されることを見て来た。その変容の姿は概ね限界利益＝付加価値で表される。

売上高（生産高）－変動費（製造労務費を含む）＝限界利益（貢献利益）

売上高（生産高）－変動費（製造労務費を除く）＝付加価値（粗付加価値）

労務費の固定化現象により、限り無く限界利益と付加価値は近付く。勿論、限界利益（貢献利益）と付加価値とは、その視座は明らかに異なる。それは、前者が固定費の回収という観点からの産物であり、後者はトータルシステムの国民経済を構成するサブシステムとしての企業に着眼して、生産と分配の両側面を重視する観点からの産物である、という違いである。

しかし、企業内の経済能率が上がれば上がる程、経済の中で個々の会社が産出した付加価値は大きくなり、また国民総生産高も大きくなる。このことは疑いの余地のない真実である。そして、企業内の経営能率向上には、費用の変動固定配分が決定的に重要となる。

言う迄もなく変動費は産出高の変動につれて変動する費用であり、固定費は産出高によって変動しない費用である。全部原価計算 absorption costing は、ある製品もしくは cost center に固定費と変動費の全てを賦課するシステムにつけた名称である。限界原価計算 marginal costing は、操業を行っているかぎり、一定の固定費が発生するという理論であり、一定の製品に変動費のみを賦課するものであり、経営管理の有効な手段である。そして損益分岐点分析の管理は、低経済成長の下で企業が健全な収益費用構造を維持する最も重要な武器であると考えられる。

効果的な経営管理 system の本質的特徴は、その system によって適切な情報が適切な時に適切な費用で適切な人に提供されるということである。80%の事実が分かれば充分であるのに、さら

に時間と金をかけて95%の事実をつかもうとするのは避けるべきである。今日では情報が多すぎて心理的な障害を起こさないよう注意することが肝要である。⁹⁾

売上高の幾%という形で予算化することができるのは、変動費だけである。売上高に対する固定費の割合は、達成した実際の売上高次第で色々が変わってくる。従って変動費あるいは外部購入価値は管理可能費として管理の対象の中心となる。

一般的に言って原材料から製品に転換するまでに多くの加工が行われる製品は、付加価値対売上高の比率が高くなる。製品に体化される付加価値には、今日サービスウェア・ナレッジウェア・ヒューマンウェアの付加が注目されている。日本の進むべき道は、発展途上国と競合しない、高度な加工・工夫を要するこの高付加価値製品の製造である。

経営者の第一の責任は、この高付加価値製品製造の新しい好機を探究し、手に入る資源をできるだけ効率的に利用し、総収益が会社の必要を充たすものであるか否かを確認することである。会社の必要を充たすものであるか否かと言うのは、控除法によって算出される付加価値が、加算法によって算出される必要付加価値と一致することである。しかし、まず控除法の計算方法が前提である。加算法の付加価値を強調することは、真実から掛け離れてしまう。賃金と利子の支払を可能にし、減価償却のための資金と利益を準備するのは、付加価値の創造である。この点をいつも確認するには、控除法の付加価値を常に認識する必要がある。この控除法による付加価値が、計画の段階で目標とした必要付加価値と一致すれば、その予算は期待予算であり、それをその儘現実に移すことが肝要となる。予算は、将来の一定期間に期待される収益と費用について纏めて表示したものであり、一定期間の費用を control するために役立つ、また期間業績を判定する基準にするために作られるものである。

責任をもって仕事をしている人の大部分は、能率が必要であることをよく心得ており、何処で費用を節減することができるか、何処ではできないかということは、各自の経験から知り尽くしている。我国のライン末端の人々の優秀性には定評がある。したがって参加意識の高揚が効果的な予算編成において欠くことのできない要素である。

マンパワーと資本のこの相互依存は、付加価値計算書によってより一層明瞭となる。¹⁰⁾ 利益指標は、a、マンパワーと資本資源の利用についての効率と、b、創出された富の分配関係、という2つの点を混乱させてしまうものである。しかも利益には多くの種類があり、これらの利益は補助金・利子・その他の収益等によって簡単に影響を受ける。利益は創出された富、付加価値の一部に過ぎない。

9) R. R. Gilchrist op. cit., p. 106~p. 107.

山上達人・飯田修三監訳、鈴木一成訳、前掲書 p. 110~p. 111.

10) E. G. Wood op. cit., p. 57~p. 59.

小川 冽・真船洋之助他訳、前掲書 p. 66~p. 67.

付加価値は、利益概念のもつ言外の感情的な意味合にも打ち勝っている。資本利益率は投資家のみを重んじた指標であるが、付加価値諸比率は従業員と投資家の両方を重んずる指標である。今日では多くの従業員はまた間接的に年金基金・保険会社や納税等を通して投資家でもある。

「社会主義を労働者による生産手段の所有と定義するならば、アメリカこそ史上初のかつ唯一の真の社会主義国というべきである。今日アメリカの民間企業の被用者は、その私的年金基金を通じて、少なくとも全産業の株式の1/4を所有する。……年金基金社会主義は、経営管理陣や労働組合に対して、仕事と人間のあり方について、新しい取組み方を要求している。とくに生産性向上の必要は、仕事と人間の関係の再構築を要求しているといつてよい。」との見解を展開するドラッカーのアメリカ分析は興味深い。¹¹⁾

収益性は産出のかなり小さい部分、すなわち利益を生産諸要素の一つに過ぎない使用資本に関係づけている。必要なのは、全産出を生産の全ての要素に関係づける、一層幅広い尺度である。その適切な指標は生産性すなわち投入に対する産出の比率である。不幸にして、利益のように、生産性という言葉は間違っただけでなく、かつ間違っただけでなく理解されている。ある人達は、生産性はより少ない人件費でより厳しく働くことと考えられている。それは解雇と失業にリンクされている。しかし、生産性は世界中を通して生活水準の主要な要因なのである。付加価値は、富の創出や顧客の満足の尺度であり生活水準を決定するものである。付加価値を向上させる手段は売上の増加と外部購入価値の低減・使用効率の向上にあるので、技術革新を行い高付加価値を産む新製品の開発・有利な製品組合せの検討が重要となる。生産性の向上による付加価値の増大である。付加価値は賃金の支払原資であるので賃金政策やボーナス計画に用いられ、付加価値率の高い製品が注目されることになる。付加価値比率の最も高い製品に集中することによって、企業は同一の資源からより多くの付加価値を産むことができる。より高い賃金とよりよい配当を支払うことができる。会社が従業員に支払った後の残余収益を増加させるには、労働生産性の向上が不可欠となる。自由社会における賃金交渉の大きい特徴は、労働者分配が労働生産性によって決まり、しかもこれは殆ど変わらないということである。生産性が向上すれば労働者分配は減少するが、これは決して従業員一人当たりの平均賃金・給料が減少するというわけではない。事実は全くその逆である。

会社経営者は、たえず不能率を心配している。資源は有限であるから、精力を多方面に分散させるよりは、特定領域の不能率に注意力を集中させる必要がある。その特定領域をみつけるために、付加価値諸比率の企業間比較・時系列比較を行う事が重要となる。同業種同規模の企業の付加価値諸比率の比較は特に適切な情報を提供する。

売上高は原材料費が増加すれば同程度増大する。従って単純に売上高の増大のみを当該企業の効率の改善に結びつけることはできない。そしてまた、利益は会計実務によって大きな相違をみせ、

11) 佐々木実智男・上田惇生訳『見えざる革命』ダイヤモンド社、p. 2~p. 3, 1976.

生産と分配の側面の混同を来す。棚卸した付加価値は、売上高に比べて、棚卸高の変動による影響を受けないし、またインフレーションについても、利益よりは付加価値の方が変動は少ない。

以上、付加価値計算書分析が、経営実践上いかに有意義であるかをみてきた。経営実践上、使用される付加価値は、粗付加価値であり付加価値に含めるものは、上級管理者を除いて殆ど管理不能であり、時間の経過に従って発生する支出項目であるもの、長期の企業経営活動すなわち成長に必要な不可欠である支出項目、所有する資産を変化させることによって生ずる費用項目である。また付加価値から除外されるものは、企業の売上高（生産高）に関連して発生する原材料・諸経費・外部購入用役に支払われる支出であり、これらの項目は、利用において浪費を避けるべく管理することができるものということになる。

最後に、Geoff Smith が指摘する付加価値を中心とした企業業績指標、付加価値計算書分析を示すと次のとおりである。¹²⁾

富の創造業績	創造された富を測定する付加価値の利用は、企業の業績を記録する有用な指標を提供する。
1) 賃金・給与当りの付加価値 2) 従業員当りの付加価値 3) 従業員当りの支払高	これらの比率は、従業員の熟練・時間・エネルギーの有効な利用の指標を提供する。1は一定か、あるいは増加することが望ましい。2は3と同じ比率で増加することが望ましい。
1) 運転資本当りの付加価値 2) 固定資産当りの付加価値 3) 使用資産当りの付加価値 4) 使用資本当りの付加価値 5) 一日当りの付加価値	この比率は一定か、増加することが望ましい。この比率は減少すべきではない。流動資産も用いられてよい。使用資産は、使用資本よりも多分高くなるであろうが、これらの比率は、やはり減少させてはならない。
1) 売上高当り利益 2) 付加価値当り利益 3) 使用資本当り利益 4) 賃金・給与当り利益	利益指標の利用は、現在原価資産で執り行うべきである。利益は人と資本の利用からの剰余を表し、成長の源泉である。
付加価値からの充当	
1) 賃金・給与 2) 年金・従業員費用 3) 会社費用 4) 地代・賃借料 5) 利子 6) 減価償却費 7) 利益	上記の比率の改善が重要である。それらの正確な測定値は絶対的には重要でない。付加価値からの充当と付加価値からの利益とのバランスは、団体交渉・取引に重要となる。付加価値が、従業員と株主にとって唯一の源泉であることを常に記憶に止めておくべきである。

Geoff Smith の付加価値と外部購入価値の分類は次のようになっている¹³⁾。

<付加価値>		
incomes for employees (従業員への報酬)	company expenses (会社費用)	money expenses (貨幣費用)
営業・管理その他の 雇用の諸費用 有給休暇 年金費用 貢献—社会用役	管理 市場 一般管理 地代・賃借料 保険 特許権	借入利子 減価償却費 取替資産 投資 新資産購入 配当 税

12) Geoff Smith op. cit., p. 16.

13) Geoff Smith op. cit., p. 25.

<外部購入価値>

直接材料費
補助材料費
間接材料費
輸送費等の直接外部購入用役
保障費等の間接外部購入用役

付加価値計算書分析は、多くのレベル、会社・部門・生産レベルで実行することができる。

IV ケース・スタディ

ケース・スタディとして、重電に属するM社(本社:愛知)・Y社(本社:北九州)・D社(本社:東京)を分析の対象とする。分析の中心はM社にあるが、業績の評価には当該会社の時系列比較ばかりでなく企業間比較も有用であるので、同業種同規模のY社とD社をもとりあげることにした。三社と

表1 三社概況(M社・Y社・D社・昭和61・62年有価証券報告書総覧, 大蔵省)

項目	社名	M社	Y社	D社
資本金 (発行済株式総数)		10,320百万円 (127,883千株)	10,910百万円 (213,613千株)	13,224百万円 (180,747千株)
総資産		142,548百万円	104,916百万円	138,453百万円
株主資本 (%, 1株当株主資本)		113,825百万円 (79.9% 938円)	30,035百万円 (28.6% 141円)	29,071百万円 (21.0% 163円)
借入金		0	21,150百万円	35,617百万円
従業員(平均年齢)		2,990人(31.9歳)	4,143人(37.0歳)	4,421人(38.8歳)
平均賃金		216,198円	266,302円	298,152円
設立		昭和13年12月	大正4月7月	大正9年6月

表2 三社株価と業績(昭和62年会社四季報, 東洋経済)

社名	項目 年度	高値安値		売上(百万円)	営業利益	経常利益	利益	1株益(円)	1株配
		高	安						
M社	58	1,430	750						
	59	1,330	880	73,548	9,176	11,968	6,153	66.4	18
	60	1,280	900	87,948	12,553	15,671	7,344	70.9	18
	61	1,590	890	94,460	13,123	12,156	6,709	57.8	18
Y社	58	632	382						
	59	629	420	94,789	2,543	2,157	1,075	5.1	5.5
	60	593	422	112,369	5,027	4,321	1,761	8.3	5.5
	61	535	410	112,195	4,115	2,902	3,281	15.4	6.5
D社	58	245	172						
	59	630	199	101,086	1,343	▲ 523	462	2.9	3
	60	638	381	113,103	2,571	1,764	753	4.6	3
	61	814	523	122,324	5,949	3,293	2,218	13.4	4

も、各々の有価証券報告書に、会社の目的として電気機械器具およびその他各種機械器具の製造ならびに販売を掲げている。三社の最新の概況は次のとおりである。

同業種同規模の会社ではあるが、三社の株価と業績は明らかに異なっている。どういう理由からこうなるのか。付加価値計算書分析では、どういう差異が表れるのか。数々の疑問が生まれるが、此処では三社の付加価値計算書分析に内容を限定して分析をすすめていきたい。

表3 国民経済白書(中日新聞)

昭和58年度(59年白書)	昭和59年度(60年白書)	昭和60年度(61年白書)
<p>〔第1章 昭和58年度の日本経済〕 過去3年間にわたる景気後退から脱脚景気回復の要因。 ①米国経済の回復に伴う輸出の増加 ②在庫調整の終了 ③石油価格が低下し物価も安定</p> <p>〔第2章 経常収支の動向とその要因〕 黒字構造は、日本が省エネルギー、先端技術の積極的導入などにより、産業貿易構造を高度化する過程で定着化。</p> <p>〔第3章 転換する産業構造〕 金属化学の資本資源集約型から電気機械などの技術集約型へ産業構造を転換。 貿易構造でも高度技術の加工組立型産業を中心に国際的優位を高める。ME化に対し、日本で労使ともに比較的柔軟に対応しているのは、組合が企業別組合のため、企業の利益を分かち合おうとする傾向があるからと考えられる。</p> <p>〔第4章 進展する金融の自由化・国際化〕 〔むすび〕 日本経済の課題 ①国内民需中心のインフレなき持続的成長の実現と住宅・社会資本の整備 ②行財政改革の推進 ③市場開放と輸入拡大 ④金融の国際化を通じた資本・技術産業面での国際協力の推進</p>	<p>〔第1章 昭和59年度の日本経済〕 景気上昇2年目で、物価安定化で、景気の順調な拡大が続く。 米国経済が拡大し、ドル高も続いたため輸出が大きく伸び、これを背景に生産が拡大。企業収益が、製造業中心に拡大。</p> <p>〔第2章 新しい成長の時代〕 世界経済は、「石油危機とインフレの10年」を経て、今やインフレなき新しい成長の時代に入っていくことを期待。 我国にも新しい成長の開花する土壌あり。省エネルギー努力に加え、昭和50年代半ばから、活発化した企業の研究開発は、技術進歩を通じて、経済成長を支える要因となっており、今後もこの研究開発努力の成果が期待できる。 新しい成長を支える三つの柱 ①情報通信技術の革新に支えられた情報化の進展(OA化、ME化) ②消費生活のサービス化、ソフト化の動き(サービスやサービスの要素を含んだモノに対する需要は大きく伸びている)。 ③我国の主要な貿易相手国である太平洋地域の国々の高成長</p> <p>〔第3章 人口高齢化と経済活力〕 〔むすび〕 活力とゆとりのある長寿社会の実現が今後の課題。 対外経済摩擦が問題なので、内需中心の持続的成長や民間活力を利用した社会資本の整備が大切である。</p>	<p>〔第1章 円高下の日本経済〕 高いドル・高金利・高い原油という3大条件に大幅な水準調整。 円高のデメリットは、さらに続く可能性があるが、一方で交易条件改善効果が表われ、景気全般に好影響を期待。</p> <p>〔第2章 新しい産業発展の潮流〕 日本の貿易構造は、加工貿易型から中間財輸入・高度加工製品輸出型へと高度化。 今後新たな付加価値の高い成長商品が開発できないと、米国型の成熟過程に意外と早く進む可能性がある。今後の産業発展のあり方。 ①国際化への対応 ②技術革新情報化への対応 ③ニーズのサービス化・ソフト化への対応 技術革新は、産業構造変化の原動力であるとともに、産業発展にとっての突破口</p> <p>〔第3章 ストック充実の課題〕 現在は良質のストックを蓄積する貴重な時期。高度技術労働集約型移行のため人的能力の蓄積が重要。</p> <p>〔むすび〕 内需主導型の経済成長。 国際的に調和のとれた産業構造を図りつつ、引き続き、市場アクセスの改善、製品輸入の促進などに努める必要がある。努力が実を結ぶには、新しい成長を促進することが不可欠。</p>

表 4 業種別収益動向 (三菱総合研究所『企業経営の分析』)

昭和 58 年度		昭和 59 年度		昭和 60 年度	
〔上期〕	〔下期〕	〔上期〕	〔下期〕	〔上期〕	〔下期〕
企業収益は微減収、大幅減益。個人消費、住宅投資の引き続いての低迷。さらに民間設備投資の減少と国内需要の停滞。	企業収益は増収、大幅増益。石油精製と電気機械器具の大幅な増収、加えて鉄鋼業の黒字転化に大きく依るもの。	企業収益は上期に關し、4年ぶりの増益。輸出が好調だった輸送用機械器具、さらには半導体やVTR、OA機器がブームだった電気機械器具の大幅増益に依るもの。	企業収益は引き続き増益。重電関係が需要期だったことと、中国向け家電が急増。基礎化学品を中心に順調だった化学工業の増益によるもの。	企業収益は4期振りの減収、減益。ハイテク景気のけん引役であった電気機械器具が深刻な半導体不況やVTRの伸びが鈍化。また対米輸出の自主規制による。	企業収益は微増収、増益。製造業は全産業と対比的に微減収、大幅減益。下期としては3年ぶりの減収、減益。これは、急激な円高が到来したため。
前期比増収率 (全産業)	(全産業)	(全産業)	(全産業)	(全産業)	(全産業)
- 2.0%	7.5%	0.7%	7.3%	- 0.3%	0.5%
(製造業)	(製造業)	(製造業)	(製造業)	(製造業)	(製造業)
- 1.0%	8.0%	1.2%	5.0%	- 0.4%	- 0.1%
前期比増益率 (経常利益) (全産業)	(全産業)	(全産業)	(全産業)	(全産業)	(全産業)
- 11.2%	40.8%	0.2%	13.3%	- 10.7%	5.8%
(製造業)	(製造業)	(製造業)	(製造業)	(製造業)	(製造業)
- 5.0%	36.2%	13.9%	7.4%	- 6.6%	- 15.6%

まず、トータルシステムの国民経済を構成するサブシステムとしての企業の認識が、付加価値概念の根底にあるので、国民経済・産業レベルの整理から取り掛かることにする。

さらに四半期の概況を望むならば、大蔵省「法人企業統計季報」によって入手できる。

以上が、58年・59年・60年と3年間の三社を取り巻く経済環境の実態である。このような状況の中でのM社・Y社・D社の付加価値計算書分析を、有価証券報告書と生産性本部「付加価値分析」の両資料を使って表5に行うことにする。

今日のような低経済成長下では、企業のサバイバルとしての体質改善への経営指針が重要であり、この判断に損益分岐点分析が通常用いられ、企業の耐久力を測定するうえでの有力な武器とみなされている。この損益分岐点の管理は、Ⅲで述べた通り費用の変動・固定配分が不可欠である。 $\text{変動費} = \text{外部購入価値} + \text{固定費} + \text{利益} = \text{限界利益} = \text{付加価値}$ とすれば、付加価値計算書から容易にその資料は入手できる。

M社の損益分岐点が如何に低い水準にあるかが明瞭となる。損益分岐点を改善させる条件は、a、売上を伸ばす b、固定費比率を下げる c、変動費比率を下げる、が考えられる。低経済成長下では、aは難しいのでbとcすなわちコスト管理の重要度が増して来るわけである。b固定

表5 三社付加価値計算書(日本生産性本部「付加価値分析」1987年版) (単位:千円)

項目	会社コード(決算月数) 会社名	M社	Y社	D社
	期	6002—6102	6004—6103	6004—6103
I 付加価値計算				
1. 純売上高		94,460,000	112,195,017	122,324,000
2. 原材料費		47,927,000	53,412,113	49,493,000
3. 支払経費		14,902,000	28,753,376	43,772,000
4. 減価償却費		3,138,000	2,158,836	1,969,000
5. 期首棚卸高		11,564,000	19,637,856	22,361,000
6. 期末棚卸高		7,619,000	17,398,465	23,121,000
7. 付加価値調整額		2,647,000	1,072,553	3,863,000
8. 付加価値		27,195,000	26,703,854	31,713,000
II 営業利益計算				
1. 付加価値		27,195,000	26,703,854	31,713,000
2. 労働収益		14,072,000	22,587,932	25,764,000
3. 営業利益		13,123,000	4,115,922	5,949,000
III 経常利益計算				
1. 営業利益		13,123,000	4,115,922	5,949,000
2. 財務収益		3,893,000	1,966,103	2,084,000
3. その他の営業外収益		593,000	342,529	1,012,000
4. 借入資本利子		324,000	2,824,717	3,088,000
5. その他の財務費用				
6. その他の営業外費用		5,129,000	697,769	2,664,000
7. 経常利益		12,156,000	2,902,068	3,293,000
IV 利益金及び処分計算				
1. 経常利益		12,156,000	2,902,068	3,293,000
2. 特別利益		183,000	5,512,243	910,000
3. 特別損失		88,000	1,838,848	36,000
4. 特定引当金戻入額				
5. 特定引当金繰入額				
6. 過年度法人税等修正額				
7. 前期繰越利益金		50,895,000	1,288,627	476,000
8. 利益積立金取崩額			30,154	58,000
9. 法人税等引当額		5,541,000	3,294,000	1,948,000
10. 配当金		2,078,000	1,388,484	660,000
11. 役員賞与金		25,000	66,000	35,000
12. 利益積立金繰入額		208,000	1,774,605	870,000
13. 次期繰越利益金		55,294,000	1,371,155	1,188,000
備考				
1. 従業員数(人,平均)		2,960	4,505	4,155
2. 経常資本(平均)		95,823,000	99,605,277	106,246,500
3. 有形固定資産(平均)		19,139,500	14,133,548	13,396,000
4. 売上原価		67,632,000	83,776,416	96,638,000
5. 管理販売費		13,703,000	24,302,679	19,736,000
6. 棚卸資産(平均)		10,545,000	20,824,270	24,485,500
7. 売上総利益		26,827,000	28,418,601	25,685,000
8. 利益含み利益		12,480,000	5,726,785	6,381,000
9. 総資産(平均)		123,192,500	111,431,225	111,892,500
10. 自己資本(平均)		100,806,000	29,691,769	18,384,500
11. 税等控除前未処分利益		63,145,000	7,874,244	4,698,000
12. 払込資本(平均)		6,770,500	10,756,510	8,253,000

表6 三社損益分岐点

〔M社・損益分岐点〕 単位：百万円	〔Y社損益分岐点〕 単位：百万円	〔D社損益分岐点〕 単位：百万円
(14,902+3,138+14,072)	(28,753+2,159+22,588)	(43,772+1,969+25,764)
$1 - \frac{47,927}{94,460}$	$1 - \frac{53,412}{112,195}$	$1 - \frac{49,493}{122,324}$
$= \frac{32,112}{94,460}$	$= \frac{53,500}{112,195}$	$= \frac{71,505}{122,324}$
$\div 65,186$	$\div 102,112$	$\div 120,097$

表7 三社付加価値諸比率

(日本生産性本部「付加価値分析」1985年・1986年・1987年版)

年度 会社名 付加価値諸比率	58年				59年				60年			
	M社	Y社	D社	電気機器製造業平均	M社	Y社	D社	電気機器製造業平均	M社	Y社	D社	電気機器製造業平均
① 付加価値生産性(労働生産性)	7,532	5,135	5,081	7,058	9,170	6,055	5,818	7,701	9,188	5,928	7,632	7,062
② 付加価値率	29.29	24.39	22.15	21.06	29.86	24.24	21.49	20.02	28.79	23.80	25.93	18.37
③ 労働装備率	6,426	2,536	3,007	4,394	6,364	2,808	3,078	4,897	6,466	3,137	3,224	5,459
④ 労働分配率	57.40	89.00	94.00	68.78	52.20	81.54	89.42	65.03	51.74	84.59	81.24	72.97
⑤ 資本分配率	42.60	11.00	6.00	32.22	47.80	18.46	10.58	34.97	48.26	15.41	13.76	27.03
⑥ 1人当り労働所得	4,323	4,570	4,776	4,784	4,787	4,937	5,203	5,008	4,754	5,014	6,201	5,153

(1) ①③⑥単位：千円 ②④⑤単位：%

(2) ① = $\frac{\text{付加価値}}{\text{従業員数}}$ ② = $\frac{\text{付加価値}}{\text{純売上高}}$ ③ = $\frac{\text{有形固定資産}}{\text{従業員数}}$ ④ = $\frac{\text{労働収益}}{\text{付加価値}}$ ⑤ = $\frac{\text{営業利益}}{\text{付加価値}}$ ⑥ = $\frac{\text{労働収益}}{\text{従業員数}}$

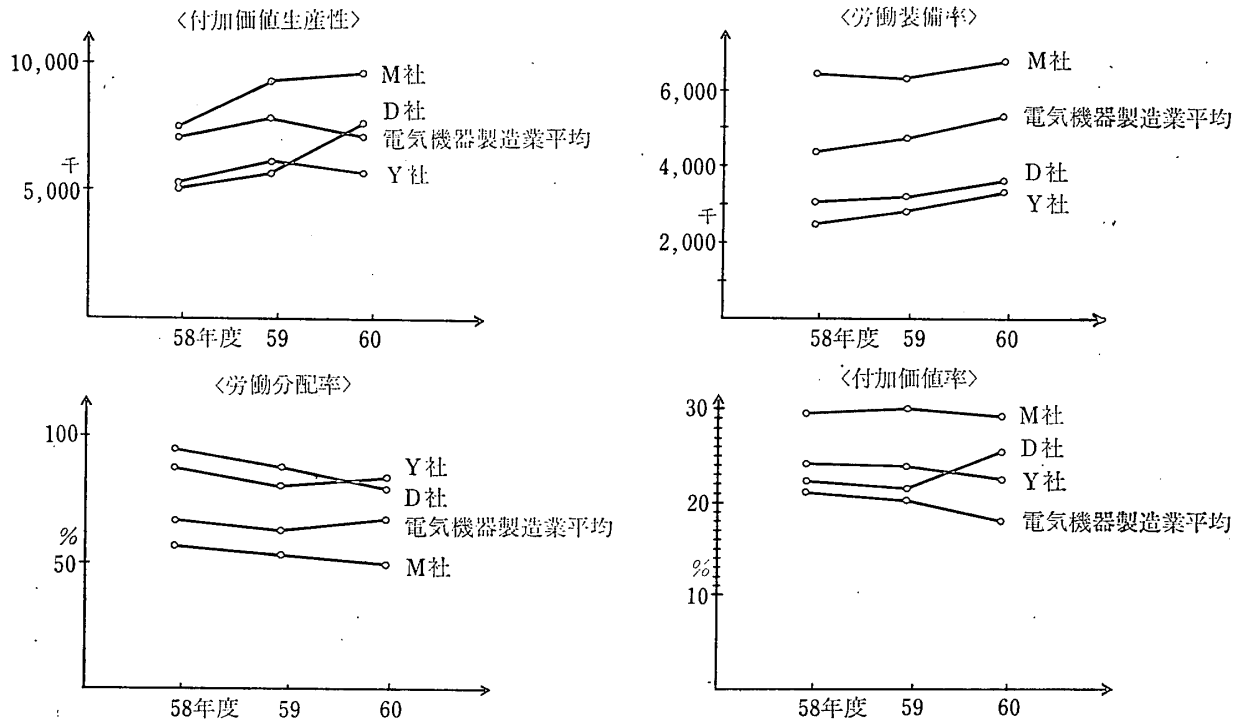
(3) 電気機器製造業平均は、M社〔Y社D社を含む全上場会社の電気機器製造業平均値である。〕

費比率は、生産性の上昇に密接な関係を有している。と言っても固定費には、表5の付加価値計算書の分類法による支払経費・減価償却費・労働収益が含まれており、そのうち生産性の上昇に密接に関係するのは、減価償却費の大きさである。すなわち労働装備率の高い企業ほど一般に生産性が高いと言われている。確かにそれは、三社の付加価値諸比率の3年間の数値にも表れている。

M社は労働装備率が高く付加価値生産性も高い。表5の支払経費は、(管理販売費+当期総製造費用中の経費) - (労働収益に加算される部分+減価償却費) によって計算されているので、コスト管理の中心は固定費のうちの支払経費部分とC変動費あるいは外部購入価値部分の管理に焦点が絞られることになる。M社はこの管理に成功している。

「当社は堅実かつ積極的な経営方針のもと、市場ニーズに対応した商品の開発および生産設備の合理化・省力化を推進し、会社挙げての経費節減に鋭意努力するとともに、新規市場を開拓するなど積極的な販売促進活動を展開し、経営体質の強化を図ってまいりました。……収益面におきましては、円高による輸出売上高の目減り等収益圧迫要因にあったものの輸出価格の引上げ、生産コストの低減、経営費節減等経営全般にわたる努力の結果……」優秀な財務数値となって表面化したの

図 付加価値諸比率 (M社・Y社・D社・電気機器製造業平均)



である。

次に労働収益であるが、M社は労働分配率が他社に比べて非常に低い。労働分配率が低いのは、一人当たり人件費が低いことを意味するものではなく、むしろ人件費よりも高い生産性を上げる結果、労働分配率が低く表れるのである。一般に、労働分配率が低い企業の一人当たり人件費は高いと言われている。果たしてそうか。この三社の場合、一人当たり労働所得は、D社・Y社・M社の順に低くなっている。一般的傾向と反する結果が出てしまっているが、これには別の要因が働いているようである。それは従業員の年齢層の問題である。有価証券報告書を見ると、D社平均年齢38.7才(平均勤続年数17.9年) Y社36.9才(16.8年) M社31.9才(11.5年)となっている。各年齢別の人件費の明細資料は入手できないのでなんとも言えないが、労働分配率が低いことが一人当たり人件費が低いということにはならないようである。

紙幅の関係でより詳細な分析は出来ないが、以上の分析から売上高基準ではY社D社の方が高く表れ、これは先述した通り外部購入価値の高騰によるものであり、従ってこの基準のみで企業の体質判断を行うことは好ましくないことが良く分かる。更にまた、利益には各種の指標があり分配によってどのようにも変化しうるので、付加価値諸比率を適用して企業の体質判断を行うことが望ましいことも理解出来るのである。現代のような低経済成長下では、省力・省エネ化といった社会のニーズに対応し、かつ付加価値の高い製品を造る企業こそがフィットした企業であると言えよう。

モノの製造は経済社会の基盤であり、このことが崩れて仕舞うはずはないが、モノにサービスを付加した供給すなわちモノのソフト化に対する需要は大きいものがある。これを創造するのは、所謂人間の創造性であり、広義に解釈したところの技術革新である。ヒト・モノ・カネ・ジョウホウすべての面での徹底した合理化・人事組織再編成による高付加価値指向、そしてバランス思考を重んじた付加価値分配、これが付加価値計算書分析の真髄である。

V おわりに

付加価値計算書分析は、企業の体質判断の唯一の分析指標というわけではない。付加価値は、企業の存在をトータルシステムのサブシステムとして認識すると同時に、企業の生産側面と分配側面を明瞭にバランスよく捉えなおす指標である。企業の成長の、そしてまた企業の利潤の源泉が、従業員の ¹⁴⁾creativity にあるとすれば、企業というカプセルの中に止まるのではなく、常に国富との絆の強さをそしてまた分配を意識した生産を感じ取りながら企業を確認することは、creativity の醸酵によりよい影響を与えずにはおかないであろう。そしてこの付加価値は、まず控除法で取り組むことが重要である。加算法の弊害については、M. F. Morley により再三述べられている。社会科学が人間の幸福を究極の目標としてアプローチするものであれば、労働生産性は付加価値計算書分析の中心に位置する指標となる。

会計学を学問することの虚しさを時に感ずるが、それは会計が量的側面しか捉えることの出来ない限界を有しているからであろう。豊かであることを良しとする前提で分析に取り組む他はないのであるが、物質的に豊かであることは同時に裏返し何かを失っているように思われてならない。物を生産することが人間の経済生活の基盤であることには違いないが、「…色不異空空不異色色即是空空即是色受想行識亦復如是…」の般若心経が頭を離れない。しかし労働生産性をその中心に位置する付加価値指標は、限られた資源を無駄にしないという精神を貫き通したものであるから、その意味において、単なる結果のみを追求する利益指標より、虚しさがうっすらと消えて行く。

15)
実証分析を試みることを意図しながら、分析のための情報収集の問題とポパーの反証の重みが足りるを重くし、今回も付加価値計算書の全体像の提示のみで終わってしまった悔いは残るが、今後ケース・スタディを重視された故和田木先生の姿勢を遵守し、この論文を端緒として、実証分析の分野にも手を染めていきたいと考えている。

(本論文は、第51回日本会計研究学会中部部会報告が母体となり、ケース・スタディを添付し加筆・修正したものである。)

[名古屋経済大学]

14) 清水龍瑩『企業行動と成長要因の分析』有斐閣、p.5、1979.

15) 富塚嘉一「実証的会計学の方法の問題点」会計 1987. 6月号