

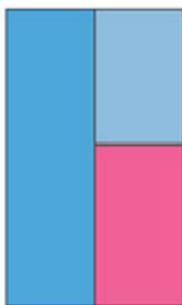
新聞対決



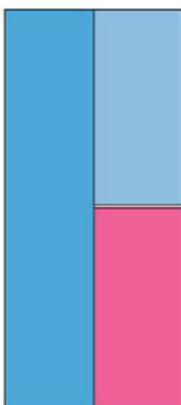
次の2社は、新聞大手の朝日新聞社と日本経済新聞社。

さて、日本経済新聞社は
どちらでしょう？

A社



B社



B / S

P / L

C / S

分析



日経は…

A 社

B社:朝日新聞

解説

その中身をみると株主出資の少なさにビックリ。そして剰余金が大きいのも大きな特徴です。新聞社つてボロ儲けなのでしょうか(?)。財務体質にそう大きな差はなく、結局この2社の差はB/Sの大きさ=事業規模の差です。小さい方が日経です。

会計力UP!

まず朝日と日経という新聞社が決算書を出している、という事実に驚かれた方がいるかもしれません。実はこの2社、グループ傘下にテレ朝やテレ東という公開企業を抱えており、親会社として有価証券報告書を提出しているのです。



**新聞社の株主出資はすごく小さく、
剰余金はすごく大きい**

DATA ●日本経済新聞社:資産4,573/負債2,095/株主出資25/剰余金2,452(2005/12) ●朝日新聞社:資産6,130/負債3,040/株主出資15/剰余金3,074(2006/3)

[単位:億円]

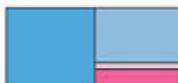
「右脳でわかる!
会計力トレーニング」
(日本経済新聞出版社刊)
おまけクイズ ◎田中聰治

やっちまった対決

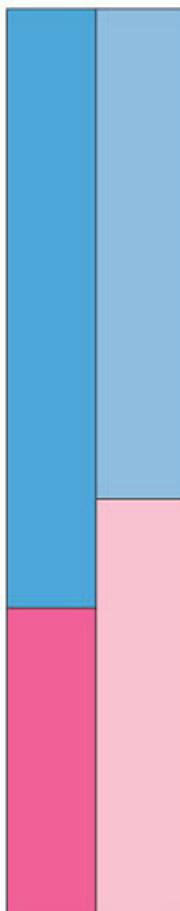


次の2社は、雪印乳業と三菱自動車。
さて、三菱自動車はどちらでしょう？

A 社



B 社



B / S

P / L

C / S

分析



三菱自動車は…

B 社

A社:雪印乳業

解説

かつて不祥事で世間を賑わせた両社ですが、現在のB/Sには大きな差があるようです。すでに剰余金が復活している雪印に対して、三菱自動車ではまだ大きな欠損金が出ています。復活への道のりは、まだまだ遠そうですね。

会計力UP!

最近、多くの企業不祥事が相次いだ中にあって、いちど事件で名前が出てしまった会社が信頼を取り戻すのは容易ではありません。1年のP/L赤字に止まらず、B/S上にも大きなダメージがあるという事実がよくわかります。



**企業不祥事はP/L赤字にとどまらず、
B/Sにも深刻なダメージを及ぼす**

DATA ●雪印乳業:資産2,083／負債1,435／株主出資162／剰余金485
(2006/3) ●三菱自動車:資産15,575／負債12,763／株主出資10,899／欠損金8,087(2006/3)

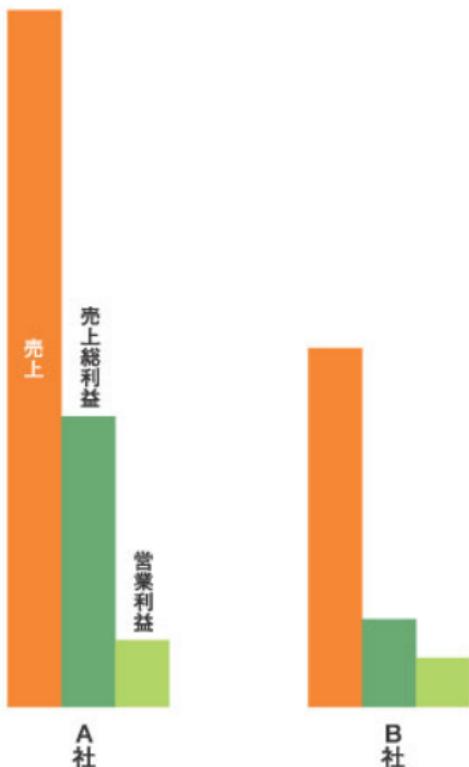
[単位:億円]

「右脳でわかる!
会計力トレーニング」
(日本経済新聞出版社刊)
おまけクイズ ◎田中聰治

芸人対決



次の2社は、お笑いの吉本興業と音楽のエイベックス。
さて、エイベックスはどちらでしょう？





エイベックスは…

A 社

B社:吉本興業

解説

まず売上規模の大きい方がエイベックス。吉本のおよそ2倍の売上を稼いでいます。倅田來未、大塚愛おそるべし。売上総利益率（売上総利益÷売上高）もエイベックスの方が高いようです。アーティストを商品としてうまく売り出して稼いでいるということです。アーティストからするとコキ使われているということ？？

会計力UP！

最近の芸能プロダクションは、かなりビジネスの幅が広がっています。CDやテレビ出演料のほか、DVDや書籍、CM出演料、アジア進出などなど10年前とは比べものにならないほどの展開です。こうしたさまざまなビジネス展開の成果が営業利益に表れているのです。



倅田來未、大塚愛が引っ張る
エイベックスの高収益性

DATA ●エイベックス・グループ・ホールディングス:売上897／売上総利益374／営業利益86(2006/3) ●吉本興業:売上462／売上総利益113／営業利益63(2006/3)

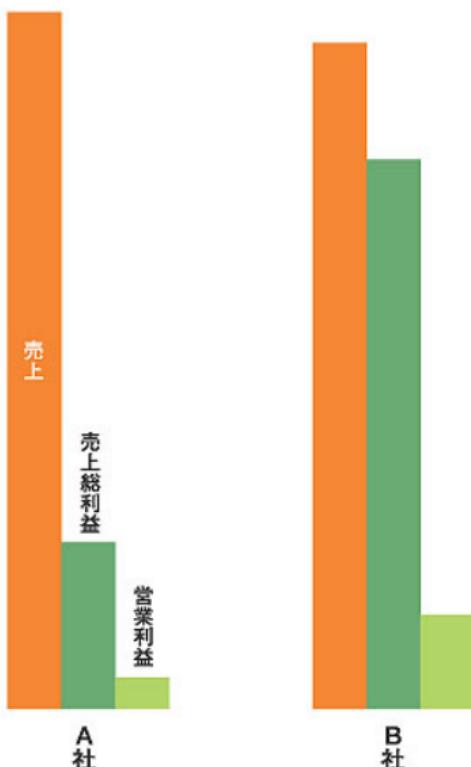
[単位:億円]

「右脳でわかる!
会計力トレーニング」
(日本経済新聞出版社刊)
おまけクイズ

男のかぶりもの対決



かつら首位のアデランスとコンドーム首位のオカモト。
さてアデランスはどちらでしょう？





アデランスは…

B 社

A社:オカモト

解説

両社の売上規模はほとんど同じのようですが、利益には大きな差があるようです。売上総利益の大きな方がアデランスです。それにしても大きな売上総利益ですね。しかし、こうした売上総利益を獲得するには、かなり派手な広告宣伝が欠かせません。販管費のなかで広告宣伝費は人件費に次いで大きな金額になっています。

会計力UP!

一般的に、独占とか寡占という表現の似合うビジネスは、売上高総利益率が高くなっています。売上総利益率はビジネス上の付加価値に比例するからです。商品を右から左に流す流通ではなかなか商品に付加価値を付けられませんが、「ここでしか買えない！」ビジネスでは付加価値が大きいというわけです。



独占・寡占のビジネスでは付加価値が大きく、売上総利益率が高くなる

DATA ●オカモト:売上760／売上総利益182／営業利益34(2006/3) ●アデランス:売上726／売上総利益600／営業利益103(2006/2)

[単位:億円]