

チェックリスト解説書

目次

原価率について	…	1～4
人件費について	…	6～7
FL比率について	…	8～10
人時売上高について…		11、13
坪売上高について	…	12～13
最後に	…	14

売上原価・原価率

売上原価って何？

飲食店での売上原価と言うと、基本的には食材費です。その料理の為に使われている材料の仕入れ値を合計したものが、その料理の売上原価ということになります。

原価率って何？

原価率とは、売上に対して原価がどのくらいを占めているかを割合で表したものです。

たとえば、1,000円の料理の原価(材料費)が350円なら、原価率は、 $350/1,000=35\%$ となります。

どうして大事なの？

原価率とセットとなる数字に粗利益というものがあります。粗利益の項目で合わせて説明しようと思います。

計算してみよう

では、実際に皆さんのお店の原価率を計算してみましょう。今回は、二つの考え方から計算してみます。

一つ目は月単位の原価率です。計算方法は次の表のとおりです。

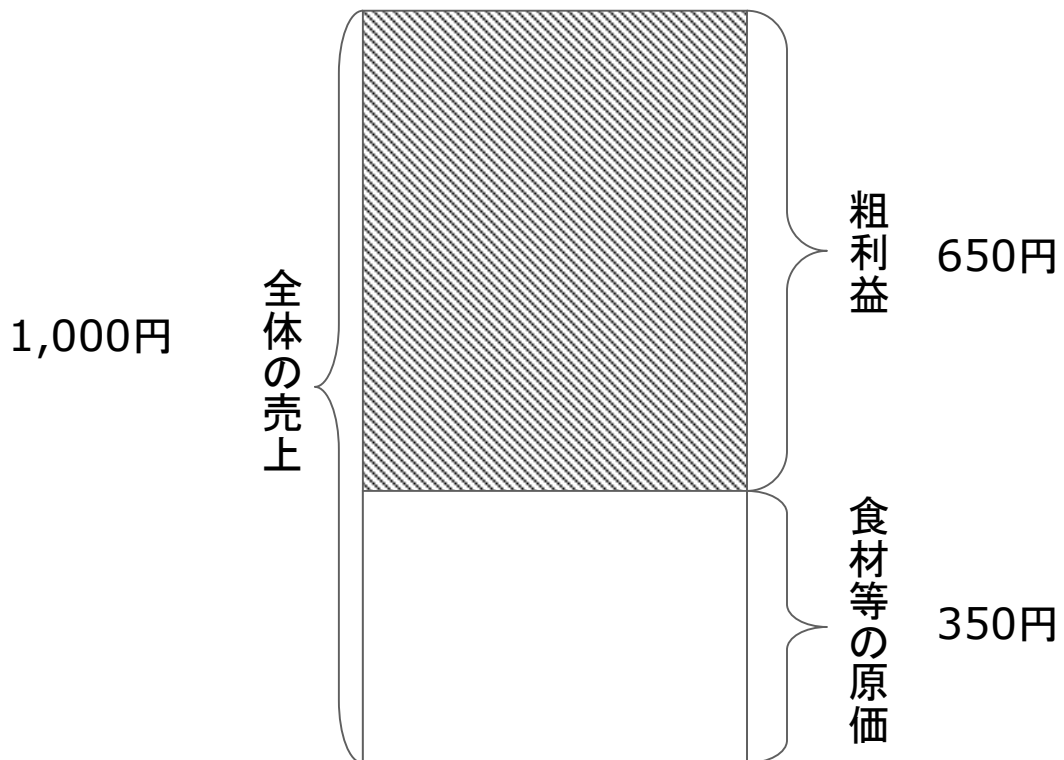
その月使った材料費(A)	その月の売上高(B)	(A)/(B)

二つ目は商品ごとの原価率です。計算方法は次の表のとおりです。

そのメニューで使う材料費の合計(A)	その商品の値段(B)	(A)/(B)

売るだけで赤字になってしまうようなメニューはないですか？
要チェックです。

売上原価・原価率図解



全体の売上(1,000円)に対して、食材等の材料原価(350円)の占める割合($350 \div 1000 = 35\%$)を原価率という。

逆に、全体の売上から材料等の原価を引いて残った部分($1,000円 - 350円 = 650円$)を粗利益と言います。

原価率という指標

何を表すか？

この項目は、売上100に対する材料費の割合を表しています。ですから、この率が高ければ高いほど利幅が薄いといえます。いわゆる薄利多売というやつですね。

逆に言うと、「多売」することができなければ、利益が出ない＝赤字になるということです。

どうやって改善するか？

では、改善するにはどうすればよいのでしょうか。

—商品ごとに再チェック—

まずは、商品ごとに原価率をチェックしてみましょう。もしかすると、原価率がとんでもなく高いメニューがあるかもしれません。

特に、よく売れるメニューの原価率は非常に重要です。お店の生命線と言っても良いくらいです。

—ポーション管理の徹底—

次は、営業中の盛りつけ方も見てみましょう。忙しい時間帯に適当に盛りつけてしまってますか？レシピ通りの分量を守れていますか？

特にアルバイト等に盛りつけを任せる場合には徹底が必要です。

50gのはずが55gになってしまう。たった5gの差ですがその誤差で原価が10%も増えてしまっているのです。

そのメニューに関する分量をしっかりと守る「ポーション管理」の徹底でおなじ売上でも利益は大きく変わってきます。

今回 C 以下だった方は、これらをもう一度確認してみてください。
きっとどこかに改善の手がかりが潜んでいるはずです。

粗利益・粗利率

粗利益って何？

粗利益というのは、売上から材料(食材)費を引いたものを言います。売上原価の裏返しになるものです。

粗利率って何？

粗利率とは、売上に対して粗利益がどのくらいを占めているかを割合で表したものです。

たとえば、1,000円の料理の原価(材料費)が350円なら、粗利率は、 $(1,000-350)/1,000=65\%$ となります。

どうして大事なの？

会社にとっての粗利益は人にとっての栄養と同じです。少なすぎるとやせ細って死んでしまいますし、豊富だと成長します。

お給料も経費も全て粗利益があるからこそ払えるというものです。借入の返済も粗利益が無いとできません。

ですので、たとえ売上が落ちても、粗利益が上がっていればOKという考え方もできます。

計算してみよう

では、実際に皆さんのお店の粗利率を計算してみましょう。今回は、二つの考え方から計算してみます。

一つ目は月単位の粗利率です。計算方法は次の表のとおりです。

B-その月使った材料費:A	その月の売上高:B	A / B

二つ目は商品ごとの粗利率です。計算方法は次の表のとおりです。

B-そのメニューで使う材料費の合計:A	その商品の値段:B	A / B

人件費・人件費率

人件費って何？

人件費というのは、あえて説明するまでもないと思いますが、お店で働く人に対するお給料やボーナスの合計です。

アルバイト・社員全部の合計の金額を人件費と言います。

人件費率って何？

人件費率とは、売上に対して原価がどのくらいを占めているかを割合で表したものです。

たとえば、月200万円の売り上げがあるお店の、毎月のお給料が50万円なら人件費率は、 $50\text{万円}/200\text{万円}=25\%$ となります。

どうして大事なの？

飲食店における経費のうち、多くを占めるのが材料費と人件費です。これがいくらなのか、売り上げのうちのどのくらいを占めているのかを把握していないということは問題です。

計算してみよう

では、実際に皆さんのお店の人件費率を計算してみましょう。

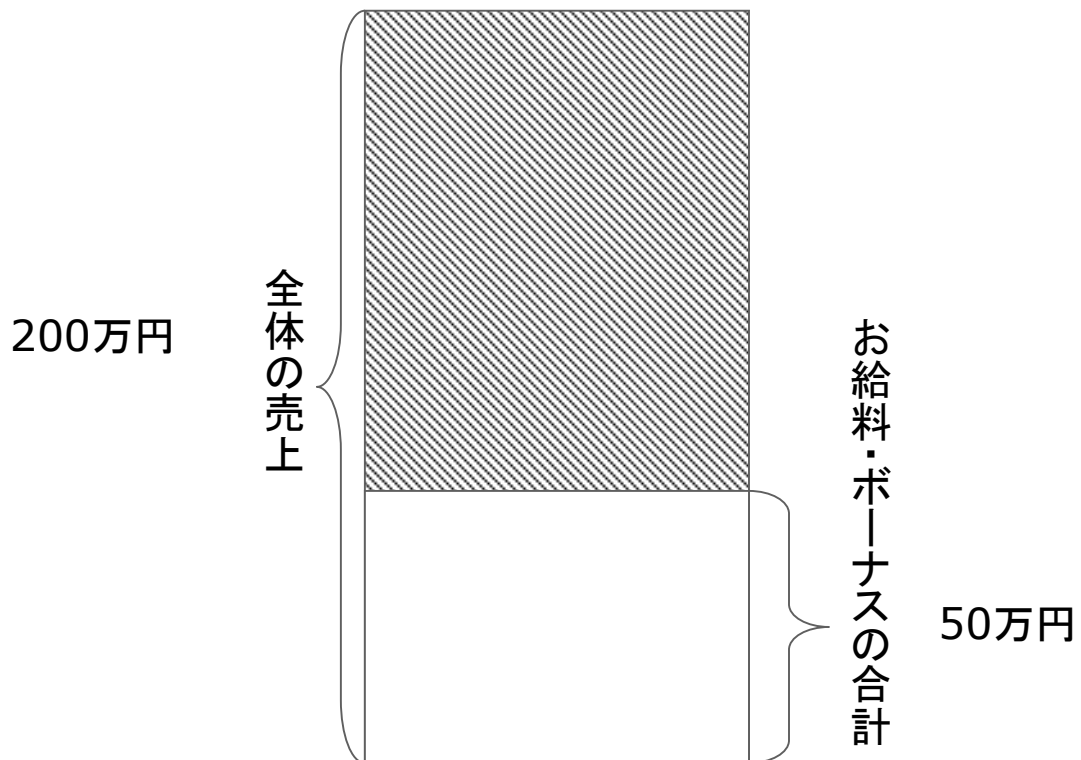
計算方法は難しくありません。

下の表にあてはめれば簡単に計算できます。

その期間の売上(A)	お給料の合計額(B)	(B)/(A)

人件費・人件費率は、この後出てくる飲食店で最も重要と言っても良い指標にも関係してきますので、ぜひ把握していただきたいと思います。

人件費・人件費率図解



全体の売上(200万円)に対して、お給料やボーナスの合計(50万円)の占める割合($50 \div 200 = 25\%$)を人件費率といいます。

人件費率という指標

何を表すか？

この項目は、売上100に対する人件費の割合を表しています。ですから、この率が高ければ高いほど人手がかかっているということです。

もちろんある程度の人員は必要ですが、多すぎませんか？少なすぎませんか？というところが課題です。

どうやって改善するか？

では、改善するにはどうすればよいのでしょうか。

—時間帯ごとに把握—

飲食店の場合、営業時間中ピークタイムというものがあります。逆に暇な時間帯というものもあるはずですが。ですから時間帯ごとに必要人員は異なります。

過去のデータ等から、時間帯ごとの必要人員は把握できているでしょうか？「なんとなく」でシフトを組んでいませんか？

—少なければ良いというものでもない—

人件費率が少ないほど利益が出やすいとは言っても、少なすぎるのはそれで問題があります。人員不足に陥ると、接客がずさんになったり、料理の提供が遅れたりとお客様に迷惑を掛けてしまう恐れもあります。適切な人員計画と運用が大切です。

そう考えると、ベテランのアルバイトなどはとても重要な存在になります。時給は新人アルバイトより20%多いくらいで、仕事は社員並みにこなす。そんなアルバイトも中にはいると思います。

そういった、「アルバイトが長続きする店」になるといのも人件費率を改善するポイントとなります。

今回 C 以下だった方は、これらをもう一度確認してみてください。
きっとどこかに改善の手がかりが潜んでいるはずです。

FLコスト・FL比率

FLコストって何？

FLコストとは、原材料(Food)と人件費(Labor)の合計の事を言います。飲食店業界では、よくつかわれる言葉で、最も重要な指標の一つです。

FL比率って何？

FL比率とは、売上に対してFLコストがどのくらいを占めているかを割合で表したものです。

たとえば、月200万円の売り上げがあるお店の、毎月のお給料が50万円・材料費が70万円ならFL比率は、 $(50万円+70万円)/200万円=60\%$ となります。

どうして大事なの？

飲食店における経費のうち、多くを占めるのが材料費と人件費です。そして欠かすことのできない経費です。

売上からFLコストを引いた残りから、家賃や光熱費等の諸々の経費を支払って、残ったものが利益。といったイメージでしょうか。

ですので、FLコストを引いた時点で、ほとんど残っていない・・・といった状況であれば、そもそも利益が出るわけがないのです。

計算してみよう

では、実際に皆さんのお店のFL比率を計算してみましょう。

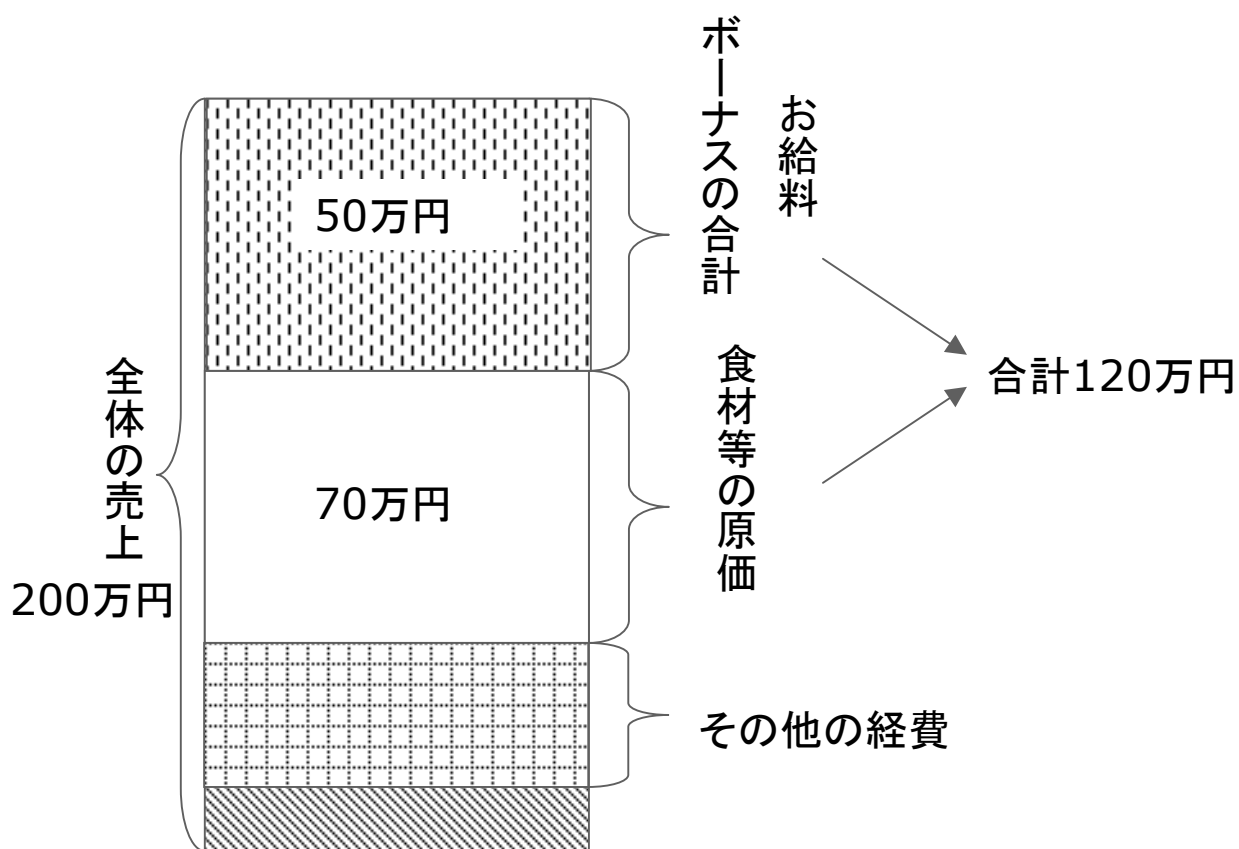
計算方法は難しくありません。今まで見てきた、原価と人件費を用いて下の表にあてはめれば簡単に計算できます。

その期間の売上(A)	原価・人件費の合計額(B)	(B)/(A)

FL比率は、把握・計算するのが比較的簡単な割に重要度がかなり高い指標です。一般的には60%以下なら適正值と言われています。

毎月の推移や、前年同月の比較等必ずするほうが良いでしょう。

FLコスト・FL比率図解



FLコストは、50万円+70万円の120万円です。比率を見ると、 $200 \div 120$ で60%になります。これがFL比率です。

売上から、FLコストを引いた残りから、その他の経費が引かれ、最終的に利益が残るということになります。

上の三つの四角(人件費・原価・その他経費)が売上よりも大きくなった場合は赤字になっているということです。

FL比率という指標

何を表すか？

この項目は、売上100に対する材料費と人件費の合計が占める割合を表しています。

飲食店経営における大きな経費は、この二つです。ですので、この二つの経費が売上の何%を占めているかということ把握することはとても重要な事です。

どうやって改善するか？

この項目は、先ほど見た原価率と人件費率の組み合わせです。ですので、それぞれを改善していくとおのずと改善されることとなります。

業種や地域によって、人件費はどうしても高い・材料物価が高い等の事情があるでしょうから、なかなか目標数値にならないかもしれません。

ですので、それらを総合した数値であるこのFL比率で管理しましょう。仮に人件費が標準より高い場合でも、仕入れを工夫して材料費を下げる事ができれば、FL比率は標準値になる事も可能です。

このFL比率が、飲食店を経営していく上で最も重要な指標と言っても良いくらいなので、しっかりと管理していきましょう。

今回 C 以下だった方は、これらをもう一度確認してみてください。
きっとどこかに改善の手がかりが潜んでいるはずです。

人時売上高

人時売上高って何？

人時売上高というものは、お店で働いている人一人が1時間でどのくらいの売上高を生み出しているかという指標です。

どうして大事なの？

一人・1時間当たりの売上高を計算して、万が一1,500円程度だったとしたらどうでしょう。バイトの時給が800円としても、のこり700円、原材料は3割くらいでしょうから450円でのこり250円。水道光熱費・家賃が1時間で……何にも残りませんよね。社員ならもっと時給も高いでしょうから、赤字です。

この指標が低すぎるということは、人が多すぎるということです。

それでも、人を減らせないほど忙しい。ということであれば、どこかに問題が潜んでいる可能性が高いです。

どうやって計算するの？

これも計算するのは簡単です。

その日・その月の売り上げを、その日・その月働いた人の総時間で割ればよいだけです。

下の表にあてはめれば簡単に計算できます。

その期間の売上(A)	働いた総時間(B)	(A)/(B)

この数字が高いということは、そのお店は効率よくお店を運営し売り上げを上げることができているといえます。

坪売上高

坪売上高って何？

坪売上高とは、店舗面積ひと坪あたりいくらの上があるか、という指標です。

業種によって、ある程度の違いはありますが、一般的に一カ月10～20万円程度が相場です。

どうして大事なの？

たとえば、ある業種の一カ月の平均坪売上が13万円としましょう。

そんな中、その業種でお店を開き、事業計画を立てたとします。計画なのでもちろん利益が出るように、うまくいくことを想定しています。

ですが、その計画から坪売上を見ると、1カ月25万円の設定になっていたらどうでしょう？

業界平均の倍もの業績が上がるほどの何かがありますか？ということになりますよね。

新規開業でなくても同じです。「〇〇くらいのうりあげがあがればなあ」「あと〇〇くらいお客がはいればなあ」といった事を考える機会も多いとは思いますが、はたしてそれは現実的な事でしょうか？

どうやって計算するの？

坪売上を計算するのは簡単です。

その日・その月の売り上げを、お店の坪数で割ればいいだけです。

下の表にあてはめれば簡単に計算できます。

その期間の売上(A)	お店の坪数(B)	(A)/(B)

もし、この坪売上が10万円台後半や20万円を超えているにもかかわらず、資金繰りが苦しかったり、利益が出ていないような場合は、売上が少ないのではなく、他のところに問題があるといえます。

人時売上高

どう改善するか？

人時売上高というものは、お店で働いている人一人が1時間でどのくらいの売上高を生み出しているかという指標ですから、単純に考えると、少ない人数で多くの売上を上げると改善されるわけです。

と言っても、業種によって限界はありますし、多すぎもいけません。

なぜかという、人時売上高が目安の3倍年なんてことになっているとします。それはどういうことかという、1人のスタッフが、単純に通常の3倍のお客さんを相手にしているということです。

そうなると、よほどのシステムや仕組みがあれば別ですが、お客様への対応が行き届かなくなってしまう。

結果として、クレームや居心地が悪くなる、などの印象で、お客様が離れてしまう事になりかねません。

目標値を参考に、適切な数値をキープできるよう管理をして見てください

坪売上高

どう改善するか？

月坪売上高というものは、立地にも大きく左右されます。ですのですぐに劇的な改善というのは難しいかもしれません。

ですが、席の配置の仕方や、昼・夜の活用の仕方によって改善の余地はあります。

ピークタイムに満席だからよそへ行ってしまったお客さまはお店からするとチャンスロスです。満席とは言っても、全ての席に人が座っているわけではないでしょうから、座席配置、テーブルの仕切り方などの工夫でチャンスロスを減らせないでしょうか。

また、月坪売上は少ないけれど、その分家賃も安いといった場合だと、ある程度は問題ないということも言えます。

今回 C 以下だった方は、これらをもう一度確認してみてください。
きっとどこかに改善の手がかりが潜んでいるはずです。

最後に

飛行機のパイロットは何を見て操縦してるか

皆さんは旅をしている中で飛行機に乗ることになりました。当然コックピットには操縦士と副操縦士がいます。

ふと彼らを見ると、二人ともなぜか目隠しをしています。飛行機は動きだしているにもかかわらず、目隠しを取ろうとはしません。

このままでは墜落するのも時間の問題なので、早く目隠しを取るように言うのですが耳を貸さずどんどんスピードは上がっていきます。

なぜ目隠しを取って、計器を見ないのかと聞いても、「なんとなくわかるから大丈夫だよ」という返事が返ってくるばかりです。

さて、どうしましょう。皆さんはこんな飛行機に乗りたいですか？ 乗りたくないですね。

操縦士が目隠して飛行機を飛ばす。こんな恐ろしいことはないでしょう。

でも、中小企業の経営ではこんなことは当たり前のように起きているのです。

店主・社長である皆さんは、飛行機で言う操縦士・パイロットです。

当然お店を切り盛りするわけですから、普段何を見て切り盛りしていますか？



皆様にとっての計器は何でしょう。それは会計の**数字・指標**です。

これを見ないから、9割のお店が閉店することになってしまいます。

「数字を見ましょうよ」と言ってみても、「なんとなくわかるから大丈夫だよ」と言ってませんか？

それでは、目隠しパイロットの飛行機と同じくらい墜落の危険性があります。

せっかくの機会ですので、今回見た指標についてこれからはしっかり管理して、墜落しないお店になってください。

もし、お一人で悩まれていることがあればぜひ私たちにいつでもご相談ください。