

中小企業の 原価計算のキホン

税理士法人ベルダ 公認会計士・税理士
四国大学 特認教授
林 健太郎

管理会計とは経営判断に活用するための会計。先行き不透明な時代において、将来の予測をするために不可欠な業務です。今回は原価計算について解説します。



- 第13回 初期投資リスクの判断方法
- 第14回 管理会計の2つのチェック方法
- 第15回 中小企業も押さえておきたいKPI
- 第16回 中小企業の原価計算のキホン**
- 第17回 中小企業のファイナンス思考

「原価」でみる モノやサービスの価格

街中の飲食店で、「赤字覚悟」をうたったお得なサービスメニューを提供しているのを見かけることがあります。

この場合の「赤字」（利益がマイナスになる）には、どのような意味があるでしょうか。

利益は、売上から「原価」を引くことで求められます。

そして、この原価は、「材料費」「労務費」「経費」の3つに分類することができます。

詳しくは後述しますが、経費のなかに含まれる外注費は別枠で考えます（図表1）。

回転寿司を例にして考えてみましょう。寿司を提供するためには、たとえば図表2のようなものが必要になります。

「赤字覚悟」として提供されるサービスメニューは、売上からネ

タやシャリなどの材料費だけを引いただけで赤字になると思います。

しかし、実際の原価には、料理人の給料（労務費）や店舗家賃、水道光熱費（経費）などもあります。そのため、外からはどの原価を引いて赤字になる価格なのかはわかりません。

「経費」のなかで 「外注費」は別枠で考える

仕事は、外注するより社内で行なうほうが、一般的に利益率は高くなります。

そのため、損益予測や、決算分析を行なう際には、外注費がどれくらいかかっているかを考慮する必要があります。

たとえば、前期よりも売上が20%上がった一方で、利益率について下がつているケースで考えてみましょう。

この状況だけ見ると、仕事の効率が下がっていると考えられます。そこで、外注費が増加していないかをチェックします。仕事の増加により、外注が増加していた場合は、その分の利益率が低下するため、利益率が低下していても問題がないと判断できます。

このような判断ができるように、外注費は経費のなかで別枠で考える必要があるのです。

原価を分解して 利益の出し方を考える

ここからは、先ほどの回転寿司を例に、1皿あたりの原価と、利益について考えていきましょう。

まずは、月の利益がトントンになる販売数量（皿）・売上高を求めてみましょう。ここではわかりやすくするため、次の前提条件を原価として考えます。

- 販売単価（1皿あたり）… 100円
- 材料費（1皿あたり）… ネタ65円、シャリ5円
- その他、料理人の人件費（1か月あたり）… 21万円
- 寿司ロボットのリース代（1か月あたり）… 24万円
- 1皿売れると、材料費を引いて、いくら儲かるでしょうか。
- 販売単価100円－材料費（65円＋5円）＝30円

さらに、何皿売れると、人件費とリース代が賄えるでしょうか。ここでは、皿数の増加は人員を増やさないで対応できる範囲であ

図表1 ● 原価を構成する要素

費用		内容
材料費		物の消費によって発生
労務費		労働の消費によって発生
経費		材料費、労務費、外注費以外
	外注費	外部への仕事を依頼することによって発生

と考えるとください。人件費は、売上が増えても減っても、通常1年というスパンでは連動して増減しません。

そのため、人件費は一般的に固定費として扱われます。

●（人件費21万円＋リース代24万円）÷1皿あたりの利益30円＝1万5000皿

1万5000皿×100円＝150万円

この150万円が、月の利益がトントンになる売上高、いわゆる「損益分岐点売上高」です。

仮に、1組4人で、1人が10皿

図表2 ● 寿司を提供するのにかかる主な原価

材料費	ネタ、シャリ、しょうゆ、わさび、酢、砂糖、塩、ガリ
人件費	料理人の給料、ホールスタッフの給料
経費	リース代、店舗家賃、水道光熱費

※他にも、「おしぼり」「割りばし」「洗剤」「包丁」「皿」「フランチャイズ本部に支払うロイヤリティ」「回転ずしのコンベア」「冷蔵庫」「冷凍庫」「チラシなどの広告代」なども寿司を提供するために必要となる

ずつ食べるとすると、1組4皿となり、

●1万5000皿÷40皿＝375組

と計算できます。

つまり、1日に、12組（※375組÷31日）が来店すれば、利益がほぼトントンに、13組以上で黒字になることがわかります。

販売数で変わる1皿あたりの原価

(1) 1万5000皿売った場合の1皿あたりの原価

ネタやシャリといった材料費

図表3 ● 販売数と原価の関係

原価（1万5,000皿の場合）		原価（3万皿の場合）	
ネタ	65円	ネタ	65円
シャリ	5円	シャリ	5円
小計	70円	小計	70円
人件費	14円	人件費	7円
リース代	16円	リース代	8円
計	100円	計	85円

は、1皿あたり70円＝ネタ65円＋シャリ5円とわかります。

一方、人件費やリース代は、何皿売れたかにかかわらず、決まった額が発生するため、1皿あたりの原価を計算するには、基準となる販売数が必要になります。

そこで、まずは「損益分岐点売上高」である1万5000皿で1か月の人件費とリース代を割って、1皿あたりの費用を出してみよう。

●人件費（1皿あたり）…21万円÷1万5000皿＝14円

●リース代（1皿あたり）…24万円÷1万5000皿＝16円

●材料費70円＋人件費14円＋リース代16円＝100円

●3万皿売った場合の1皿あたりの原価

ネタやシャリの材料費（1皿あたり）は、3万皿売った場合も同じ70円ですが、人件費とリース代は、それぞれ、

●人件費（1皿あたり）…21万円÷3万皿＝7円

●リース代（1皿あたり）…24万円÷3万皿＝8円

となります。

このようにして、販売数によって1皿あたりにかかる原価は変わってきます（図表3）。

販売数が増えるほど、1皿あたりにかかる費用は減り、原価が安くなります。そのため、大量生産ができる企業のほうが、競争上有利になるのです。

●