

## 旅館・飲食業の原価管理方法

**Q.** 旅館業や飲食業では原価管理を行っておらず、結果、収益力が弱く赤字になるケースが多い。どうすればよいのか？

**要旨** 旅館業・飲食業の再生企業を見ていると、ずさんな原価管理を実施しているケースが多く、結果、収益減の基になっているケースが存在します。

ただ、現場は原価管理の重要性は理解していますが、通常の業務をこなすことに流され、原価管理までじっくり時間を割けないのも現実です。経理もしくは外部機関がチェック機能を持っていると解決できる事が多い傾向にあります。

**解説****1. 原価管理のチェックポイント**

旅館・飲食業の原価管理の重要なチェック項目を以下に記します。ヒアリング時下記シートを参照してください。

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>①月内に発注済の費用を把握する仕掛けがある</li><li>②月内に発注済の費用と売上の比較検討をする機会がある</li><li>③現場の長はキャッシュフローの考え方を理解している</li><li>④レシピを作成している</li><li>⑤月内に原価率を確認する機会がある</li><li>⑥棚卸には、経理部門の立会いがある</li><li>⑦冷凍庫や倉庫等は整理整頓されている</li><li>⑧冷凍庫や冷蔵庫の温度管理は徹底されている</li><li>⑨売上分析を行い、増収戦略のポイントを見つけている</li><li>⑩原価予算は売上の戦略を反映した積上で作成している</li><li>⑪年間の購買量を把握し、価格交渉を行っている</li><li>⑫チェーン全体で購入できるか検討している（複数店舗がある場合）</li><li>⑬同時相見積もりを依頼している</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>⑭別メーカーの同じ商品と比較している</li><li>⑮前年同時期の価格と比較している</li><li>⑯賞味期限で発注ロットを変えている</li><li>⑰発注量のルールを決めている</li><li>⑱発注量が適正であったか確認する仕掛けがある</li></ul> |
|--|---|

# 原価管理の重要性

## ＜ご提案のポイント＞

- ・ 厳密な原価管理をすることにより
- ①無駄な棚卸在庫の解決を狙い、結果収益改善が期待できます。
- ②仕入れ担当者のリベートを撲滅させます。
- ③現場だけでなく管理部門（経理・総務部門）にも適正在庫の把握をさせ、全社一丸となって原価管理の重要性を理解してもらえます。

## 1. 実行のための方策

旅館・飲食業の原価管理のチェック項目を列举します。  
全社挙げて実行すれば徹底した原価管理が可能となり、結果収益改善が図れます。

- ①アイテムごとの使用単位を確認した
- ②アイテムの内容や単位（取引先）を見直せるか検討している
- ③月内に発注済の費用を把握する仕掛けがある
- ④月内に発注済の費用と売上の比較検討をする機会がある
- ⑤現場の長はキャッシュフローの考え方を理解している
- ⑥レシピを作成している
- ⑦月内に原価率を確認する機会がある
- ⑧棚卸には、経理部門の立会いがある
- ⑨冷凍庫や倉庫等は整理整頓されている
- ⑩冷凍庫や冷蔵庫の温度管理は徹底されている
- ⑪売上分析を行い、増収戦略のポイントを見つけている
- ⑫原価予算は売上の戦略を反映した積上で作成している
- ⑬年間の購買量を把握し、価格交渉を行っている
- ⑭チェーン全体で購入できるか検討している（複数店舗がある場合）
- ⑮同時相見積もりを依頼している
- ⑯別メーカーの同じ商品と比較している
- ⑰前年同時期の価格と比較している
- ⑱賞味期限で発注ロットを変えている
- ⑲発注のトリガーを決めている
- ⑳発注量のルールを決めている
- ㉑発注量が適正であったか確認する仕掛けがある