### かき氷 生シロップメニューの採算性について

◆ 現状まとめ

• 売価:800円

原価:696.25 円

ホームページ用追記 業務価格ではないので 計算に誤りがありますが 伝えたいことと概算は合っています

1 杯あたり利益:103.75 円(利益率:約13%) (通常40~50%)

1日5杯売っても利益はたったの500円

• ※損益分岐点(材料費ベース):1.15 杯

→2杯売ってようやく利益が出る計算

### ▲ 問題点

- 昨年思うように売れなかった → ロス(在庫廃棄)発生
- 生シロップは開封後の賞味期限が2週間と短く、在庫リスク大
- ロス=利益を圧迫し、赤字確定の構造
- 同一販売元から購入→ が赤字でも販売元が儲かるシステム
- ◆ 利益率だけでは判断できない理由 ~ロスによる実質赤字のリスク~

現状の生シロップかき氷は、1 杯あたりの利益率で見ると約 13%とされていますが、これは"「1 本のシロップを無駄なく使い切れた場合」に限った理論値"です。 実際には、以下のような課題があります。

- 生シロップは開封後2週間で廃棄の必要がある
- 実績として、1週間あたり1~2杯しか売れない日も多かった
- 1本(3,000円)を20杯で使い切る前に期限切れになる=仕入額まるごと損失

つまり、「13%の利益率」として表示されている数値は、現場の実態とはかけ離れており、ほぼ成立していない前提に基づいたものです。

さらに、例えば2週間で3杯しか売れなかった場合、

• 売上合計:800円 × 3杯 = 2,400円

• シロップ原価:3,000円

• 他材料費含めた合計原価:約3,500円~

→ 1,000 円以上の赤字が発生

このように、「仕入れた分を使い切れない場合のロス」が全体の採算を大きく崩している。利益率ではなく、仕入単位ごとの売上予測に基づいた採算管理が必要です。

# ◆ 結論(提案)

- 同じ構成での継続販売は赤字リスクが高い
- 原価の安いメニューに変更するなど、利益率の改善を検討する必要あり
- 昨年の実績と数字で判断する冷静さが必要

項目	数值
1杯あたりの売価	800
1杯あたりの原価	696.3
利益	103.75
利益率	13%
マイナスライン(杯)	1.15

材料名	仕入れ単価	仕入れ量(g)(個)	1杯分材料量	1杯分原価
氷	4880	8	0.7	427.0
生シロップイチゴ	3186	1000	50	159.3
氷みつイチゴ(南のパラダイス)	840	1000	50	42.0
イチゴパウチ	453	200	30	68.0
	9359.0			696.3

### 商品提案

## ◆ イチゴソーダ

• 生シロップ:50ml (原価:約160円)

• 炭酸水:1缶(原価:約40円)

カップ・氷:10円くらい

→ 原価合計:約 210 円

→ 売価:500円とすると

利益=290 円、利益率=約 58%

◆ いちごフラッペ

◆ 生シロップ(50ml 使用:約 160 円)

◆ 牛乳(150ml:約 223 円)

◆ 氷 (約10円)

◆ ホイップクリーム:トッピングで約 20 円

→合計原価:約383円

→売価:650円とすると

利益=約267円

利益率=約41%

2 商品同時採用 または簡易的なかき氷と 併用でロス削減◎





#### 1本(3.000円)を20杯で使い切る前に期限切れになる=仕入額まるごと損失

1ヶ月で2.5本(7,500円)の生シロップを開封するとして、

● 昨年8月の売れ行き

いちご 31 杯→24.800 円

ぶどう 17 杯→13,600 円

マンゴー13 杯→10,400 円

抹茶 10 杯→8,000 円(ほぼ利益なし)

● 昨年9月の売れ行き

いちご 24 杯→18,400 円

ぶどう 5 杯→4,000 円(大赤字)

マンゴー11 杯→8.800 円(他の経費を考えれば、ほぼ利益なし)

抹茶 7 杯→5,600 円(大赤字)

● 昨年 10 月の売れ行き

いちご7杯→5600円(大赤字)

ぶどう 3 杯→2400 円(大赤字)

マンゴー1 杯→800 円(大赤字)

この1杯の為に3000円のシロップを開封している(2200円以上の損失)

抹茶 3 杯→1600 円(大赤字)

#### 結論

- 8月に出た利益を他の月で相殺している
- 8月にいちごのみ採用することが望ましい