

◆ 現状まとめ

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

- 売価：●● 円
- 原価：●● 円
- 1杯あたり利益：1●● 円（利益率：約●●%）（通常 40~50%）
1日5杯売っても利益はたったの●● 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→●●●●●●^{店名}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：約 1000 円
- ・ シロップ原価：約 500 円
- ・ 他材料費含めた合計原価：約 1000 円～
→ 1000 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	数値	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
1杯あたりの売価	800	氷	4880	8	0.7	約 341.6
1杯あたりの原価	約 341.6	イチゴ	3186	1000	50	159.3
利益	約 458.4	イチゴ ()	840	1000	50	42.0
利益率	約 57.3%		453	200	30	68.0
マイナスライン(杯)	1.15		9359.0			約 111.9

商品提案

◆ イチゴソーダ

- ・ 生シロップ：50ml（原価：約 100 円）
- ・ 炭酸水：1 缶（原価：約 100 円）
- ・ カップ・氷：10 円くらい

→ 原価合計：約 200 円

→ 売価：500 円とすると

利益=300 円、利益率=約 60%

◆ いちご

- ◆ 生シロップ (50ml 使用：約 100 円)
- ◆ 牛乳 (150ml：約 200 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 330 円

→売価：650 円とすると

利益＝約 320 円

利益率＝約 49%

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→[REDACTED]円

ぶどう 17杯→[REDACTED]円

マンゴー13杯→1-[REDACTED]円

抹茶 10杯→[REDACTED]円(ほぼ利益なし)

● 昨年9月の売れ行き

いちご 24杯→[REDACTED]円

ぶどう 5杯→[REDACTED]円(大赤字)

マンゴー11杯→[REDACTED]0円(他の経費を考えれば、ほぼ利益なし)

抹茶 7杯→[REDACTED]円(大赤字)

● 昨年10月の売れ行き

いちご 7杯→[REDACTED]円(大赤字)

ぶどう 3杯→2-[REDACTED]円(大赤字)

マンゴー1杯→[REDACTED]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→1-[REDACTED]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