

daily コラム

2017 年 5 月 1 日(月)

〒810-0001 福岡市中央区天神 2-8-49 ヒューリック福岡ビル 7 階
税理士法人かさい会計 TEL 092-771-4421 FAX 092-771-1417
Email info@kasai-grp.co.jp

管理会計のススメ

仕損じや売り損ないの損失評価は 事業環境により異なる

同じ仕損じ・売り損ないでも評価額が違う

売価:700円/杯、材料費:400円/杯、人件費:
5万円/日、経費:5万円/日、生産能力:500
杯/日、残った材料は翌日も使える。

Aさん:毎日売り切れの繁盛ラーメン店

Bさん:平均販売数 350 杯の井もの食堂

①仕損じ

客に注文の品を出す際、主人がうっかり
手を滑らせてしまい、ひっくり返してしま
いました。この損失はいくらと評価される
でしょうか?

<繁盛ラーメン店>

その日の最大販売数は 499 杯となります。
1 人の売上がパーになり 700 円の損失です。

<売れ残りが出る井もの食堂>

1 人分の材料費が無駄になっただけであ
り、350 杯の販売は可能です。材料費の 400
円だけが損失となります。

②売り損ない

客が店に入ろうとした時にたまたま通り
かかった散歩中の犬に吠えられ帰ってしま
いました。客を逃した損失はいくらでしょ
うか?

<繁盛ラーメン店>

1 人の客を逃しても 501 人目の客で売上
を確保できるので、売り損ないの損失はゼ

ロです。

<売れ残りの出る井もの食堂>

350 人来るはずだった客が 349 人に減り
ます。儲け損ないは、1 人分の粗利益 (=
売価 700 円 - 材料費 400 円) の 300 円が損
失と評価されます。

損失評価から考える利益増加のための対策

AさんもBさんも同じ理由で仕損じや売
り損ないが発生したにもかかわらず、それ
ぞれの損失額は違っています。

(注) この損失の評価額は、管理会計的発
想から算出される金額です。税務・会計上
の損失は、①では材料費の 400 円、②では
損失なし=ゼロと計算されます。

では、AさんBさんそれぞれの立場で利
益を増加させるにはどうすればよいでしょ
うか? 毎日売り切れ必至のAさんは、人
手を増やす等により生産能力を上げること
が考えられます。生産能力に余裕があるB
さんは、経費(材料費・人件費・その他)
を引き下げるか、ポイント制度などで来客
頻度を上げて販売数を増やす努力が必要で
す。

数字を意思決定に役立てましょう

税務・会計の評価ではわからないことも
管理会計的発想から見えてくることもあり
ます。せっかく作っている経理データはど
んどん活用しなければモッタイナイ話です。



どういった戦略で粗利益
を増やすかを検討するた
めに管理会計が役立つ