

学長プロジェクト 1 会計学への新展開 -やってみるといいう学び方分科会-

「実践の場から学ぶ会計の大切さ」

-今年度の活動内容について-

商経学部商学科 4年 鈴木秀幸

商経学部商学科 3年 平田陽世

個人事業の経営者（協力店）への会計業務支援 原価管理と損益分岐点分析

▶ 協力店へインタビュー

⇒大学の授業や資格取得で習得した知識が、現場でどのような時に必要なのか協力店へインタビュー。

でも、
営業時間外は仕込みがあり、
定期的に証憑書類を取りに
訪問するのは難しい・・・

▶ 経営者から逆に依頼！？

→最近、商品の原価が増えたと感じるが具体的な数値の計算方法がわからない。毎月の損益分岐点が達成できる客数を把握して営業日数を再検討したい。これらが読み取れる会計情報を提供してほしい。



協力店の紹介 業種：飲食業

- 店名：Cherbiatto
- （チェルビアット）
- 営業時間：17:00~23:30
- 営業日：毎週火曜日から日曜日営業（月曜日休み）
- 座席数：16席
- 場所：船橋市本中山



個人事業の経営者への会計支援概要

①メンバー店舗へ訪問・ICT器機
とネットワーク環境の構築

大学(学生)

個人事業者

②証憑書類の提供

③証憑書類から会計ソフト等を使い
学内等で会計処理を行う。

クラウド
サービス

④財務諸表及び会計情報の入手。経営管理に必要な情報も支援が受けられる。

前提として、インターネット環境が個人事業者側にあること。
行政側には、デジタル化に必要な予算額が明らかとなり、推進に必要な支援額を提示できる。

提供商品を5つに区分 ランチ営業は現在実施していない

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1 月間	0.11			0.06		0.15		0.53		0.15		1		
2	5.65%			4.13%		15.97%		63.18%		11.08%		100.00%		
3 販売数量	156			114		441		1,745		306		2,762		
4	メイン			パスタ		前菜		飲料		ランチ		計		
5 売上高	251,700	100%		147,680	100%	350,610	100%	1,223,790	100%	339,340	100%	2,313,120	100.0%	
6 変動費														
7 材料仕入高	113,265	45.0%		36,920	25.0%	98,171	28.0%	367,137	30.0%	135,736	40.0%	751,229	32.5%	
8 支払手数料	1,009	0.4%		736	0.5%	2,849	0.8%	11,274	0.9%	1,977	0.6%	17,845	0.8%	
9 仕入運賃(車)	1,086	0.4%		637	0.4%	1,512	0.4%	5,277	0.4%	1,464	0.4%	9,976	0.4%	
10 貢献利益	136,340	54.2%		109,387	74.1%	248,078	70.8%	840,102	68.6%	200,163	59.0%	1,534,070	66.3%	
11 固定費(注)												1,155,534	50.0%	
12 営業利益												378,536	16.4%	
13	1時間当たりの貢献利益率:これで利益を計算して最大利益を計算する。製造しない(がない)利益が増えないもの。あと機会原価(損失)を計算する。													
14 客平均単価	3,849円													
15 損益分岐集客	453人													
16 損益分岐売上	1,743,755円													
17														
18 売上構成割合	0.11			0.06		0.15		0.53		0.15		1		
19	メイン			パスタ		前菜		飲料		ランチ		計		
20 売上	1,100	100%		600	100%	1,500	100%	5,300	100%	1,500	100%	10,000	100.0%	1,743,755円
21 材料費	495	45.0%		150	25.0%	420	28.0%	1,590	30.0%	600	40.0%	3,255	32.6%	
22 手数料	7	0.6%		3	0.50%	12	0.8%	48	0.9%	9	0.6%	78	0.8%	
23 車両費	4	0.4%		2	0.40%	6	0.4%	21	0.4%	6	0.4%	40	0.4%	
24 貢献利益	594	54.0%		445	74.10%	1,062	70.8%	3,641	68.7%	885	59.0%	6,627	66.3%	1,155,534円
25 固定費													66.3%	1,155,534円
26 営業利益													0.0%	円
27														
28		損益売上高	平均単価	販売個数	実際販売	差異	達成率							
29	メイン	191,813円	1,613円	119個	156個	37個	131.18%							
30	パスタ	104,625円	1,295円	81個	114個	33個	141.10%							
31	前菜	261,563円	795円	329個	441個	112個	134.04%							
32	飲料	924,190円	701円	1,318個	1,745個	427個	132.36%							
33	ランチ	261,563円	1,108円	236個	306個	70個	129.62%							
34	合計	1,743,755円		2,083個	2,762個	679個								
35														

会計情報の提供後 経営者からコメント

- ➡ 営業日数の削減や原価率を考慮して新商品の開発をすることができました！

→ 昨年、女の子が生まれ家庭と事業の両立で悩みがあったそうです。

- ➡ 原価率の低いパスタを中心に今後新商品を開発します！

8月の新商品！！
ワタリガニ、原価心配
🍷🍷



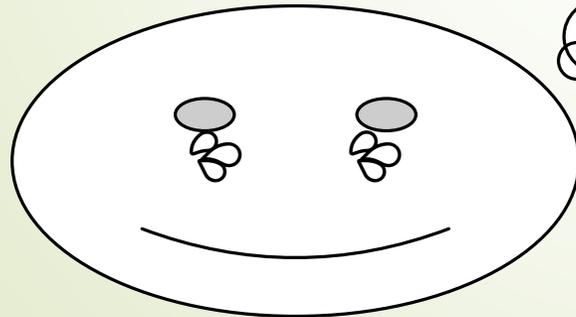
ICT帳簿を使った模擬店の出店 文化祭でラーメン！

■ 6月から文化祭でラーメン店を出店を希望して
現在活動中

⇒今まで文化祭の活動を記録していなかったため、
ICT帳簿を作成して会計情報を利用しながら活動をしてみたい！Excel,アプリなどの媒体を検討。
現在はiPhoneアプリ(Swift,Storyboard)で作成中

ラーメンを作ること以外に
たくさんやることが・・・

**資金調達、予算編成、広報、前売り券導入
案、電子マネー決済案、当日スタッフ学生
の確保、実行委員会との会議、商品の原価
計算、材料の仕入れ先、清掃、お客の商品
提供時間までヒマにならない工夫**



前売り券は文化祭中止の場合返金処理、
電子マネーは手数料が高いため無し！

まずは仕入先を調査

- ➡ 仕入先は、業務用スーパーや生鮮市場を利用
- ➡ コストコなどはいけない人もいるため、次回以降担当する学生を考え外した。



商品は麺以外 自家製！

- ➡ 試作第1号
- ➡ チャーシューを作ったタレに、鶏がらの素、味の素などの調味料を入れて作成！

醤油ラーメン、
ネギ醤油ラーメンを
提供予定





11

まとめ知識として 商品提供の待ち時間に広告

- ▶ ICT帳簿をダウンロードできるQRコード作成！
 - ▶ つけ麺の元祖は大勝軒だった！？大勝軒に関する情報をQRコードを作成して配信！
- ⇒つけ麺を知っているけど、大勝軒がはじめて作ったのは知らなかった。2代目大勝軒マスターの田内川真介さん（お茶の水、大勝軒）相談してHP掲載内容のQRコードを作成の承認を得た！
- 文化祭を企業広告の場とすれば、
社会貢献もできるかも！？

今後は商品の原価、材料確保、販売量、 業務フローを検討

- 今後、上記の内容を取り決め、お客様に料理とまめ知識を提供できるように頑張りたいと思います！