



生ビールばかり頼まれると居酒屋はつらい

00円支払った。「最近はいい店も増えているので、助かってます」とA氏は満足げだが、飲食店経営に詳しいコンサルタントで調達業務研究家の坂口孝則氏はこう指摘する。「Aさんがこの日1日に飲食したものの原価は860円程度にしかありません。いくら安いといっても商売です。当然店も利益を出しています」

飲食店のコストには食材費、人件費、水道光熱費、家賃などがあり、そのうち売り上げに占める食材費の割合を一般的に「原価率」という。

「飲食店の原価率はおおむね30%を目安に考えられていて、人件費が30%、家賃や機械設備などの経費が30%、残り10%が店の利益というのが一般的です」とは税理士の落合孝裕氏。店側としては知られたくないだろうが、原価の詳細は気になるところだ。

まずはA氏が毎朝飲む、喫茶店のコーヒーから。●**コーヒーの豆代は1杯たった10円**

喫茶店のコーヒーの原価は、豆代が4〜5%。砂糖やミルク、お持ち帰りなら包材を入れても10%程度に収まるのが一般的だ。「ブレンドコーヒー1杯あたりの原価は豆が20円、その他を合わせて40円程度。400円で出している店はちょうど10%になる。大手チェーンの場合は独自に豆農園を所有していたり、仕入れの力が強いので、豆の原価を10円以下に抑えて200円を切る売価で出すことも可能です。ドリッパ式と1杯出しマシンでは、マシンのほうが高い圧力をかけて抽出するため、豆の量が少なく済み原価率が低い」とフードコンサルタント

の飯田真弓氏。同じ値段段なら、きちんとドリッパで入れる喫茶店で味わいたい。●**パン屋はアプリコットを使いたくない**

「朝はパン派」の人も多いと思うが、パンの原価率はどうか。

「一番原価が安いのはフランスパン。1本350円として、生地は1キ約100円。つまり原価は1本35円で、それを例えば220円で販売している。高く感じるかもしれないが、フランスパンは日本では人気がなくて、廃棄率も高いからしょうがない」

と東京近郊のパン店店主。逆に原価が高いのがアプリ

餃子の原価率は10%以下

「ランチはなるべく節約したい」という人も多いだろう。原価率はいかほどか。

●**ファストフード店はポテトでホクホク**

1個100円のハンバーガーの原価は、チェーンなどによって差があるが40〜60円。原価率は高いが、そ

コットやナッツ、イチジクなどを使ったパンだ。「レーズンは1キ290円なのにアプリコットは1キ3000円もする。店の雰囲気のために置いているけど、正直いつて使いたくない」(前出・パン店店主)

では、スーパーやコンビニで売られている大手メーカーのパンはどうか。「日本のパンメーカーの多くは、少ない生地をショートニングという食用油脂を使って膨らませている。原価率は手作りの店よりはるかに低く、せいぜい10%程度」(業界関係者)

100円のパンなら生地の原価は10円ということだ。

でも儲かる仕組みがサイドメニューにある。「ポテトやドリンクとのセットで400円程度取れば、十分に利益が出る。フライドポテトの原価はSサイズで約15円。油や塩、包材を入れても25円はしないでしょう」(前出・飯田氏)

「味噌は醤油に比べてスープの原価は高い。さらにもやしをはじめ具材をたくさんせるので原価はもって高くなる。逆に豚骨はトッピングがシンプルなので原価は安く済む」(前出・飯田氏)

ちなみに餃子の原価率は

●牛井並盛り155円

激しい値下げ合戦が話題になった牛井業界。原価は非常に気になるが、『牛井一杯の儲けは9円』(幻冬舎新書の著書もある前出・坂口氏はこう分析する)。

「並盛り350円で試算したところ、牛肉は80円、タマネギ5・4円、タレ30円、ご飯40円。合わせて1杯155・4円が原価でした」

値下げしても、利益は出るといふことだ。●**ラーメンは味噌より豚骨が安い**

ラーメンの原価設定は約30%が一般的。内訳は麺が50〜60円、スープが60円程度でチャーシューは20〜30円、他の具材を含めて大体190円程度だ。ただし味によって差がある。「味噌は醤油に比べてスープの原価は高い。さらにもやしをはじめ具材をたくさんせるので原価はもって高くなる。逆に豚骨はトッピングがシンプルなので原価は安く済む」(前出・飯田氏)

1皿3000円の店で10%以下。お得な気がする「ラーメンと餃子のセット」は、店側のうまい戦略なのだ。
●ペペロンチーノは60円でできる
 「パスタやピザは原価率が低い。宅配ピザ屋で原価率はせいぜい10〜15%です。ペペロンチーノは油と唐

「カルビとロミノが高く」

出費がかさむ夜ご飯では原価率を知って、よりお得なメニューを選びたい。

辛子とニンニクを麵にからめるだけなので60円程度。それを600円や700円で売るので原価率は10%を切っている(前出・飯田氏)
 麵は乾麺と冷凍麺や生パスタで原価がまったく違い、冷凍麺や生パスタは100円近くするそう。

が100万円も上がったという話もあります(前出・飯田氏)
 ウニやイクラも店にとっ

●寿司屋ではマグロを頼め
 日本人は大のマグロ好き。原価率が40〜50%と他の飲食店に比べて高い回転寿司屋もマグロには力を入れている。しかし、原価率が最も高いのもマグロだ。

ては儲からないネタ。逆に玉子、エビ、イカ、タコ、サーモンなどは原価が低い。一般の寿司店はどうか。「マグロの大トロは仕入れでキロあたり1万5000円から2万円する。元が高いからうちは1貫1500円です」

でも1貫あたり1500円以上はするので、105円で販売するとすると、原価率は50%を超えることもある。ある大手チェーンでは、1貫あたりのマグロの量を1割減らしただけで原価率が1%下がり、1日の利益

から80円が6000円になる(都内の寿司店店主) 大トロを注文し続ければ、店がつぶれてしまうかも。その前に自分の財布がもたないか……。
●焼き肉食べ放題では「牛」より「豚」
 焼き肉のメニューで一番原価率はかなり低いという。「うちはファミリー層中心の郊外店やけどカルビの原価は1皿100円で70円程度。逆に牛タンは仕入れで1*2000円はするので原価は200円。ミノは100円。カルビやロースの原価は意外と安いやで」(大阪市内の焼き肉屋店主)

この店主によると食べ放題の店では豚トロがお得だという。
 「豚トロはとれる量が少ないし、筋などムダになる部分が多い。だから100円で200円以上は確実にする。牛タンと並んで店はある。牛タンと並んで店はあまり食べてほしくないメニューやね」
 焼き鳥店はどうか。大阪市内の焼き鳥店店主の話。

「モモやササミは原価が高く、ハツやズリ(砂肝)は安い。原価率はならせば30%くらいやけど、1本40〜50円としてハツやズリの原価は10円くらい。皮も10円くらいやね。モモは1*1600円くらいするから1本40円くらいかかる」
●居酒屋はウーロンハイで稼ぐ
 最近の居酒屋は、ドリンクの値段を下げ、食べ物のメニューで稼ぐ傾向が強くなっている。
 「例えば定番の枝豆は冷凍モノや中国からの輸入であれば原価はあつてないようなもの。サラダは季節野菜が入ると原価が3割以上と高く、店では豆腐を際立たせたり海藻類を多くしたりして豪華さを出しながらも原価を抑えている(飯田氏) 飲み物では、生ビールの原価率が高く、ウーロンハイは安い。」

円、ウーロンハイは3000円で出しているけど、ウーロンハイの方が利益は大きい(居酒屋店店主) 安いからとウーロンハイを頼めば、店は大喜びだ。
●フレンチフルコースでも約2000円
 高級なイメージの強いフレンチレストランはどうか。「うちのコースは5800円で前菜2品と肉か魚のメイン、それにパンかライス。食後にはデザートとコーヒーがついています。原価はいいたくないけど約2000円。35%くらいです」
 というのは東京郊外にあるフレンチレストランのオーナーだ。これが都心の高級店となると事情は異なる。「同じコースでも1万円は軽くするでしょう。高級店ではスタッフやソムリエ1人あたりの接客人数が少なくなるため人件費がかかるからです」(前出・飯田氏)
 いわば「零團気代」を払っているようなものか。店の謳い文句にのせられることなく常に賢い選択をしたものである。

『週刊ポスト』次号(8月3日号)は7月20日(金)発売です 一部地域で発売日
 が異なります