

一人当たり荒利益高、荒加工高が大きいことに価値がある

労働生産性と一人当たり売上高

労働生産性は、荒利益高または荒加工高を従業者数で割った一人当たり荒利益高または一人当たり荒加工高のことである。普通年間一人当たりの金額で表わされる。

一人当たり売上高は、文字通り分子を売上高にしたときの従業者一人当たりの売上高である。

荒加工高というのは、自社の工場で製造加工工程を持つとき、売上原価の中に製造原価が算入されるが、その製造原価中には、材料費や工場での労務費や工場経費などの加工費が含まれる。したがって売上高から売上原価を差引いた荒利益高（売上総利益高）から加工費分も減算されている。

工場の従業員も入れて従業者数を算出する場合は、その荒利益高に加工費を加算しなければならぬ。結果的には売上高から材料費だけを差引いた分が、荒利益高に加工費を加算した金額と一致する。その金額を荒加工高という。

「生産性」という概念は、本来はインプットに対するアウトプットの割合である。

労働生産性は、インプットに頭数を、そしてアウトプットに荒利益高または荒加工高をあてはめる。

分子のアウトプットには、製造業の場合、付加価値額が使われる。

付加価値というのは、生産額から原材料費のほか企業外部に支払われるコストを差引いた金額である。

これが企業自体が創り出した価値であり、それを付加価値という。

小売業や食堂業では、付加価値額ではなく荒利益高や荒加工高を使う。計算が簡単で企業外部からでも比較的正確に算出できるし、何よりも製造業の付加価値とほぼ同一の「稼ぎ高」に匹敵するからである。

さて一人当たり売上高は、労働生産性とはまったく別の概念で、いくらそれを増加させても荒利益高や荒加工高が小さければ価値創

出額が大きいとはいえないのである。

肝心なのは価値の稼ぎ高である。

この労働生産性は、第一に人件費の源資になり、ほかの経費もここから支払われる。経常利益高や当期利益高もそれから諸経費を支払ったあとの残りなのである。

一人当たり人件費が今後ますます大きくなっていき、かつ企業の経常利益高も必要な分を確保できるようにするためには、一人当たりの荒利益高などを増加できなくてはならない。企業の従業員に対する社会的責任を果たすためにも、そして必要な利益を確保して経済的責任を果たすためにも、労働生産性は向上させ続けなければならぬ。

現在、食堂業の上場企業の年平均労働生産性は、719万円である。一人当たり年平均資金が300万円を割っているために、かろうじて利益が出ている。パートタイムの比率が高いため八時間換算の平均資金にすると非常に低くなる。

これもパートタイム労働基準法の制定や、同一労働同一賃金の大原則を厳密に適用されるように

なればパートタイマーといえども低賃金・過重労働が許されなくなる。企業の社会的責任がここでも問われるようになるだろう。

そのとき、あわてて労働生産性対策を打つても間に合わない。今からまったく別のビジネスをやるつもりになって土台から築き直さなければ、21世紀に生き残りうる企業とはならない。

まず正確に従業者たちの労働時間把握から始めよう。そして一人時（いちにんじ）当たり労働生産性を正確に算出してみよう。今、一人時当たり労働生産性は、5000円が必要なのである。年間2000時間労働で年1000万円の労働生産性である。現実には、3000円台の一人時当たり労働生産性しか上げられていない。これほどゾツとすることはない。