独立開業に関する記録

開業準備編

居酒屋を開業した
夫を支える
妻の観察実務日記

準備001日目 サラリーマン最終日

今日は夫が3年勤めた居酒屋の最終出勤日。

有終の美を飾っていただくためにも、余裕をもった出勤をしてもらいたいと、私は昼休みにモーニングコールをした。

夫の最後の出勤ということで、わざわざ足を運んでくれたお客さんがいたおかげか、忙しく充実した日だったとのこと。仲のいい同僚と盛り上がって帰ってくるのかと思いきや、色々あったらしく、寄り道せずに帰って来た。

「本当にいいお店だった。いい経験になった。」と感傷の中にも力強さを感じる夫の一言であった。

2005.03.25 Fri

準備002日目 失業保険 その1

目覚まし時計が鳴った。午前10時50分。何でこんな時間に？と思いつつ、声をかけてみた。

「規則正しい生活をしようと思って。」と夫。

昨日の今日だからゆっくり寝るのだろうと思っていたのに、意外な発言。そして夫は、懇意にしているお店のお客さんだった方に会いに出かけていった。

さて、我が家のブレーンであり、家計を預かる私の独立開業の第一歩の仕事はお金のこと。

まずは、失業保険について調べてみた。希望退職だから、3ヶ月経たないと貰えないことは知っていたが、他に有益な情報が得られるかもしれないという思いで。

[失業保険のもらいかた](#)というサイトを見つけた。

ここで全般的な知識を入手。どうやら独立開業を目指す人間には、失業保険の給付がされないことがわかった。

しかし、この先何があるかわからない。失業手当を貰う資格である、働きたくても働けない状態に陥るかもしれない。

その保険として、ハローワークに行くことを勧めようと思った。

2005.03.26 Sat

2件見てきたとのこと。坪数が少なく、カウンターしかない、または置けない店だった。1件目はまだ使用中であったため、中を見せてもらうことができなかったが、2件目を見せてもらえた。

居抜きで、かなり汚れていた。

賃貸住居のように、原状回復の義務はないのだろうかという疑問が湧いた。そのような状態で行ってしまう人の後というのは、どうなのだろうか？

仮にうちが入ったとして、同様に見られてしまうのか？好意的にとられるのか？

それはさておき、この手の小さな物件なら探しやすいので、詳しい場所は聞かなかった。駅から近くて格安などの魅力もなかったのだろうと推測する。

我が家は住まいも同時に決めなくてはいけなくて、というか、今住んでいる所を出なければいけない状況。

でも、やはり店に近いところに住みたいので、店が決まらないと住まいも決められないというのが、正確なところだろうか。

店とは離れていても、住環境を重視した所に住みたいのが夫。でもそうすると、今と同様にバイク通勤になってしまう。事故に何度かあっているので、そろそろ(?)真剣に考えたいところだ。

2005.03.27 Sun

独立資金を預金していた信用金庫へ、融資の話聞きに言った。

店舗が決まらないと、具体的な金額などは決められない。ただ、預金の実績があるので、それなりの金額は融資できるとのこと。

現状では、曖昧なのはお互い様。でも、行動することが大事。顔を合わせることを重ねて、信頼関係が築ければ良いと思う。

1年半と期間は短いながらも、着実に貯めてきた。いや、短かったからこそ、この金額で積み立てられたのだと思う。

実際相当ストレスが溜まっていたらしく、数ヶ月前からその手の発言はあったが、時間の制約がない今、少々羽目を外している様子。

ただ、本人もあまり良いことではないとわかっているようで、私があえて言うまでもないので見守ることにした。

なんて言うのが格好が良いが、うるさく言うのもストレスがあるだけ。世間の話ではうるさい奥さんが多いとのこと。小遣いはいくらだの、帰ってくるのが遅いだの。

皆さんパワーが有り余っているのね、たぶん。それとも、妻としてそれが正しい姿なのでしょうか？

2005.03.28 Mon

10年ほど前に調理師試験に合格しているにもかかわらず、調理師免許の申請をしていなかった夫。

必要書類については[こちらの](#)保健所のHPで確認した。このページでは、免許の再交付や書き換えなどについても記載されていた。

申請先は住所地を担当する保健所で、もし合格通知をなくしていたとしても、記録が残っているので試験を受けなおす必要はないとのこと。

合格通知紛失や調理師試験についての詳細は、[東京都福祉保健局ホームページ](#)で調べられると思う。

今日は、医師の診断書を取りに近所の病院へ行った。診断書は自費扱いのため、3000円（内税）だった。

診断書も使用目的の種類によって金額が違うのだろうか。

保険金の請求に使う診断書と違い、麻薬などの使用者でないことの診断と限定されているから、この金額なのかもしれない。

2005.03.29 Tue

区役所へ寄り、戸籍抄本をとった。450円だった。本籍地表示のある住民票でも可能で、こちらの方が手数料が安かったような記憶が...

ま、あまり細かいことを言うと、やる気をなくすから、言うのはやめよう。

この手の手続きに気が進まない人は多いと思うが、今回のように「区役所のそばに保健所があるよ。」という一言があるだけでも、気分は違うらしい。

免許申請の手料は、5600円だった。一ヶ月程度で、免許が郵送されるとのこと。

これで、やるべきことがひとつ完了した。

次は保険関係。私の扶養にする手続きと、失業保険に関すること。これは、前に務めていた会社からの書類が揃わないとできないので、確認してもらうように、言わないといけないな。

2005.03.30 Wed

準備007日目 店舗物件探し その2

駅からだいぶ離れてしまうが、坪単価が格安の物件が見つかったらしい。

格安理由は、駅からの距離。駅から歩いてくると、大きな道路を横断しなければならない。実際の距離以上に、心理的距離は遠く感じる。

ここが一番の悩みどころ。だからこそ借り手が見つからずに放置されているのだろうか。

この町は再開発が実施されている。商業施設棟、オフィス棟、住宅棟で構成される複合施設が、駅とこの物件の間にある。

この複合施設との人の流れに関わりそうな地域や、駅に隣接するブロックでは、店舗物件に空きがあったらすぐ決まってしまうようなシステムになっているらしい。

当然といえば当然の話。そこへ、コネもなく資金も限られた人間が入り込む隙はない。

立地面で優遇される空き店舗もいくつか紹介してもらったが、どれも狭い。今後の展開を考えると、私たちの希望するスタイルを実現するのは、難しいように思った。

2005.03.31 Thu

実際に見てきた。物件そのものに関しては、12～3坪を希望していた私たちには、広すぎる広さであったが、形についてはなんら問題はなかった。

狭いよりは広いほうが何かと融通が利くし、造作という金銭的な面でも、作り方によってはメリットが大きい。

ただ、坪単価にすると格安だが、広ければ当然月々の家賃もあがるわけで、採算が取れるのかどうか固定費用の増加がネックになる。

他に良い点は、大型の空調が完備されていて、設置年数も比較的浅くこのまま使えるだろうということ。これだけで、100万円は浮く計算になる。

スケルトンなので、思う通りに内装が造れること。

また、ここが以前別業種だったのも、利点になると思う。どういった経緯でこの店舗が空いたのか、訊ねるのを忘れたが、同業であるよりもイメージを上手く使えるのではないかと思う。

それから、この店舗の上が賃貸住宅になっていて、空きがあること。店舗から近いところを探していたので、正にうってつけの立地である。夫は必ず吞んで帰ってくるので、これ以上安全な場所もないだろう。

私の職場からも徒歩で通える範囲で、交通費自己負担の私には歓迎すべきこと。何より通勤時間が短くなるのが嬉しい話だ。

ただ、幹線道路に面しているのは、住環境としては避けたい部分だった。前々から夫は、幹線道路沿いは住みたくないと言っていたし、この町の印象もあまり良いものではないようだ。

私も幹線道路に住むのは抵抗があるが、以前住んでいたことがある。その時は高層階に住んでいたもので、今回のように2階に住むのと相違があると思うが、経験があるだけ決まれば夫よりも順応するのは早いと思う。

他の不動産屋もあたり探してみたが、駅前のブロックで残っているものはどれも小さい。

その他の地区だと、最寄り駅が隣になってしまう。第一希望の駅の方が明らかに栄えているが、駅から近いならその隣駅でも良いのかもしれない。

2005.04.01 Fri

夫が勤めていた店の常連さんと飲みに行った。私は初対面だったが、とても話しやすい人たちだった。

そこで感じたことは、私たちと同様に独立開業への期待がある、熱い思いを持っていてくれるということだった。

単にお客さんとして飲みに行くよ、に留まらず、自分個人として協力できることはないかと、熱心に話して下さる。

自分も開業してみたい気持ちがあるが、なかなかそれに向かって動くことができないのが現状で、たぶんこのまま独立することはないだろう。だからこそ、何らかの形で多少なりとも協力したいとおっしゃるのだ。

有難いことに、協力したいと言って下さる方が他にもいる。

純粹にその人が好きで仲良くさせてもらってきた人たちばかりだが、今こうして考えてみると、色々な分野で協力をお願い出来そうな人がいるのに、改めて驚かされる。

ただやはり人間であるから、この熱がいつまでも同じ状態が続くものではないと思う。

時間が経ったとしても協力は得られるだろうが、ここまで楽しんで話し合える状況を復活させるのは難しいはずだ。

安易に店舗を決めてはいけないと思うが、タイミングを掴むというのも、お金に換えられない価値があると思う。

2005.04.02 Sat

私の扶養に入る手続きを確認した。

ここで初めて知ったことが、扶養に入ると失業手当はもらえないということ。どちらかを選択しなければならないのだ。

1. 扶養に入れば保険や年金の手続きが、書類さえ揃えれば郵送して後は私の会社にお任せ出来る。
2. 失業保険の手続きをするなら、ハローワークに行き、国民保険&年金の手続きを自分でする必要がある。

楽なのは1. であるが、金銭面ではどちらが有利かわからないので、とりあえず扶養の手続きに必要な書類を教えてもらい、手配を依頼した。

- ・住民票（同居同一生計であることの確認）
- ・離職票1、2のコピー
- ・年金手帳
- ・基礎年金番号票（年金手帳がブルーなら不要）
- ・申込書（会社から郵送される）

以上を揃え配達記録で、私の会社に郵送すれば良いとのこと。

そういえば、夫が勤めていた会社から年金手帳を返してもらったり、離職票を発行してもらっているのだろうか？[これからやることリスト](#)に書き加えて確認しなくては。

2005.04.03 Sun

希望する駅の両隣を探してみたが、これはという店舗を見つけることは出来なかった。

駅から近くてそこそこの広さがあり、家賃が安いなんて物件がそうそう転がっているものではない。漠然と探していても見つからないものだと思う。

やはりこのように行き詰まってしまった時や、迷い悩んでしまう時に必要なのが、事業計画書なのだと実感した。

本人は頭の中で十分に考えているつもりなのだろうが、堂々巡りになりやすい。やはり何らかの形でアウトプットしていた方が、何かと役に立つと思えてならない。

どうも事業計画書というと、どこかへ提出するもの、面倒なものと思っているような節がある。でも、書面にして誰にでもすぐわかるような形にするメリットは、計り知れないと思う。

ひとりひとりに言葉で伝えるのが有効である場合も多いが、やはりこれは仕事である。仕事として関わる人に対しては、簡潔でわかりやすい方が良い。いや、むしろそうあるべきであるとさえ思う。

また、書くことによって自分の頭の中が整理され、イメージが明確になる。それがさらに協力者へ伝わり、思う通りのことを実現する可能性が高まるのではないだろうか。

2005.04.04 Mon

昨日の話し合いから一晩考えた結果、やはり20坪の店舗物件を借りることにした。

夫は不動産屋と待ち合わせて、再度物件を確認し、店舗申込書もらった。ここで資金的な面で、矛盾が生じることを知った。

融資を最大限に受けるためには、手持ちの資金を多くすることに限る。しかし融資を受けるには、店舗物件が決まってからでないと、融資の申し込みが出来ない。

いや、出来ないということはないのかもしれないが、具体的な金額の相談に乗ることが出来ないと、銀行の職員に言われたらしい。

店舗物件が決まるということは、保証金や前家賃などを払うので手持ち資金が減り、融資を受けられる額の減少を意味する。

やはりある程度の資金を用意していないと、独立開業は出来ないというのだろうか。

でも、事業計画書などを提出して借り入れできたという記事を読んだことがあるので、その方向でもう少し調べてみようと思う。

私が一時的に貸すということも出来ないことはないのだが、預金を引き出しにくいようにしているので、どの通帳からいくら下ろすか検討しなければいけない。

ちなみに、お金を貯めるにはこの引き出しにくく、引き出すにはもったいないと思える、きりの良い金額を預金するのが有効だと思う。

実際に今でも解約するのはもったいないなあと思っているのが正直なところですから。ここだけの話ですけど。

本題に戻りまして、夫は、物件の確認には工務店のKさんにも立ち会ってもらっていて、図面を起こすため実測作業を一緒した。

工務店さんの事務所へ場所を移し、図面を作成するための打ち合わせをした。意見を反映させながら描いてもらう図面を横で見ているのは、ここ最近で一番楽しい作業だったかもしれない。

2005.04.05 Tue

助成金完全マニュアルというHPの[新規事業を始める](#)で、雇用に関する助成金について調べてみた。

注意することは、とにかく時期が大事だということ。それを逃してしまうと、二度とその助成金を受けるチャンスがない。創業支援であるから、創業時であることが重要なのだろう。

例えば、ある書類を開業する前日までにハローワーク提出し認定を受け、開業後1年以内に雇用保険の事業主になり、継続して雇用しなければならない。など、あっという間に過ぎてしまうような日数で設定されている。

この助成金は[受給資格者創業支援助成金](#)というもの。雇用保険の加入期間が5年以上必要で、夫は惜しくも満たすことができなかった。

他に法人設立を予定しているなら、[地域雇用受皿事業特別奨励金](#)というのがある。こちらは設立後6ヶ月以内に認定を受け、1年6ヶ月以内に3人以上雇用する必要がある。

他にも細かい条件があるので助成金を受けるハードルは高いようだが、それなりの金額の助成金が支給されるので当然のことと思う。

これらのHPは、人を雇い入れることを視野に入れた段階で、また確認してみたい。

ハローワークは、求職者だけでなく独立開業を目指す人間も、辞めたらすぐ行ってみた方が良いのかもしれない。

店舗を借りる際の保証人に、私の父親がなってくれることになった。不動産屋に保証人である父の会社概要書が必要で、下記の項目用意して、実家の居酒屋に夫と二人で出かけた。

- ・ 社名
- ・ 設立年月日
- ・ 所在地
- ・ 電話番号
- ・ 役員
- ・ 従業員数
- ・ 資本金
- ・ 取引銀行
- ・ 事業内容
- ・ 店舗規模
- ・ 年商

両親には、ほとんど何も話していないに等しい状態だったので、近況を報告した。その話を常連さんが聞いていて、場所やオープンする日にちなど色々興味をもってくれた様子。

実家とこれから店を開く場所が離れているので、実際にそのお客さんが来てくれることは難しいが、紹介できる人がいるとのこと。その場の話であっても、こう言って貰えたのは嬉しかった。

名刺を持っていないのか？とも訊かれたが、あいにく作っていなかった。いつどこで営業できるかわからないものである。店舗の契約が済んだら、真っ先に名刺を作ろうと思った。

成功する確率をあげる努力は、こういう小さな積み重ねなのかもしれない。

2005.04.07 Thu

中小企業庁のHPで、[創業支援](#)がないかどうか探してみた。

広く浅く情報を得ることができるページで、自分の事業形態に合う制度が見つければ、そこに記載されている窓口に問い合わせたり、HPを検索して使えば良いと思う。

書かれている文章が堅いせいか、なんだかすごい事業を起こさなければいけないように感じるが、アピールの仕方というか、事業計画書の書き方によっては、通用しそうな制度がある。

つまり、どれだけ事業の見通しが立っているかが必要不可欠であり、上手くいけば無担保や無保証人などの特例を受けることも可能だ。

これはと思ったら詳しく調べてみるのが大事だと思う。相談することで、何か得るものがあるかもしれないのだから。

また、ここでは制度を活用した事例集があり、事業計画書を作成するポイントというか好まれやすい表現方法を読み取ることができるので、参考にしたい。

自分のところで使えるかどうかわからない制度も、この事例を読むことで活用できるヒントも得ることが出来そうだ。

2005.04.08 Fri

長期で固定金利が特徴の[中小企業金融金庫](#)では、事業計画の内容により、今年から大部分の特別貸付制度で、無担保特例が利用できるようになっていた。

銀行のようにどこにでもあるわけではないが、電話相談センターが設置されているので、まずはそれを利用してみるのも良いかと思う。

また、ここではコンサルティングサービスというのがあって、目を引いた。

サービスのほとんどは、すでに事業を営んでいる会社を対象に、企業診断や経営改善を提案するのがメインであるが、目的意識を持って相談すれば、有益なアドバイスを得られるかもしれない。

[新創業融資制度](#)は、国民生活金融公庫などで利用できる融資で、簡単に言えば金利を1.2%上乗せすることで、担保、保証人が不要になる制度。

その他の開業資金向けの融資制度は、新規開業資金や女性、若者／シニア企業家資金があり、担保、保証人は必要ではあるが、要望に応じて相談に乗ってくれる。

国政として借入れがしやすい状況であるようだし、これらの相談や申し込みには、手数料や調査料など一切必要ないので、利用する価値はあると思う。

2005.04.09 Sat

準備017日目 失業保険 その2、社会保険 その2

やっとのことで、離職票などの書類が届いた。

失業給付を受けるつもりがなくなっただけで良いが、そうでなかったら大問題だ。例えば今回のケースであれば、17日も給付がもらえるのが遅くなる。

今回届いた書類は下記の通り。

1. 健康保険、厚生年金保険被保険者資格喪失確認通知書（写し）
2. 雇用保険被保険者証
3. 雇用保険被保険者離職票 1
4. 雇用保険被保険者離職票 2
5. ハローワーク発行のパンフレット

[雇用に関する助成金](#)の相談に行くなら、上記1～4の書類を持って、開業予定地管轄のハローワークへ行く必要がある。

上記1. は、[10日目に言われた書類](#)以外のもので、健康保険の扶養申請をする際に必要な書類。

上記4. は、勤めていた会社と離職者の離職理由に相違がないか確認するための書類になっている。

5. は、失業保険をもらうなら、最低限自分に関係ありそうなことを読むことをお勧めする。面倒かもしれないが、大切なお金のことなのだから、自分の思うとおりに給付を受けるためにも、予備知識を仕入れておくべきだと思う。

今日は社会保険の手続き、つまり、私の扶養に入る手続きをするため、これら書類の確認と私の会社から送られてきた書類の記入をした。3種類の用紙に、住所と氏名など、簡単なことを書けば良いだけだった。

2005.04.10 Sun

準備018日目 領収証の取扱い

独立開業の準備をしていると何かと出費があるが、どうも夫はその管理が苦手ようだ。

今まで経費を使えるような立場にいなかったため、仕方がない部分はあるため、いくつか基本的なことから指南した。

- ・宛名は会社名または屋号でもらうこと。
- ・余白に何の目的で使われたお金なのか、後からわかるように自分でメモすること。
- ・電車代のような領収証のないものは、出金伝票に書くか、日付、区間、金額が書ける一覧表を用意して、利用した都度書くこと。
- ・その日に済ませれば数十秒で終わることだが、後でまとめてやろうと思うとなかなか思い出せず、かなりの時間を浪費すること。
- ・領収証などを入れる箱をひとつ用意し、外から帰ってきたらその日にもらった領収証は、必ずその箱へ入れること。

今はまだ大した量ではないし、そんなにちゃんとやらなくても大丈夫だろうと侮っている様子だが、初めが肝心なので厳しく仕付けたいと思う。

2005.04.11 Mon

区の助成金や融資制度を調べるため、開業予定地の区役所のHPで、探してみた。

まずどこに目的の情報があるのか、さっぱりわからない。検索をかけても、その文字が出てくる区報がヒットするだけで、どのサイトにあるか探すのに時間が掛かる。

[三鷹市](#)のように利用目的にあわせてトップページが分かれていると良いのと思った。

今回見つけたのは商工業融資で、金融機関から低利かつ長期の返済で資金が調達できるよう、区が取扱金融機関に「融資あっせん」するもの。

資金の用途により利率や補助が異なるが、私が調べた区の創業支援資金制度では、設備資金の場合、金利が2.5%で区の利子の補助はないが、保証料を補助。運転資金の場合には、利子を2%補助。

条件は、区に引き続き1年以上住みその区で開業する、税金を滞納していないことなど。つまり、店を出したいと思う場所と同じ区に住んでいなければいけない、ということだ。

また、小規模企業特別融資というものもあり、これは信用、担保力等の不足により、先の商工業融資制度を利用できない小規模企業の方に、区が調査及び審査・貸付決定を行い、取扱金融機関(みずほ銀行)に「融資あっせん」するもの。

ただしこちらは、第三者の保証人が必要で、同区内（やむを得ない場合は23区）在住などの条件がある。

事業計画書や図面、見積書など用意して相談窓口へ行きたいと思った。

2005.04.12 Tue

もっと早く来て欲しかったと言われた。

審査に最低でも3週間かかるためだ。実際に店舗が決まっていなくても、事業計画書さえしっかりしていれば、申し込みが出来ると言うのだ。

確かに公庫のHPから申し込みが出来ることは知っていたが、やはりどんな物件を借りるか決まらないと、動きにくいのではないだろうか。

店舗の場合は特に、実際に借りる物件の規模や条件により、必要な融資の額が変わるものだし。

行ってみてわかったことは、[生活衛生関係営業の融資](#)と[それ以外の融資](#)があり、飲食店や理容業、旅館等の開業は、前者の融資を利用することであった。

生活衛生組合に加入していたり、会社の状況によってさらに分類され、異なる条件で融資を受けることが出来る。新規開業の場合は、一般貸付になる。

この制度を利用し、申込金額が300万円を超える場合は、都道府県知事の推薦書が必要になり、交付申請には、[生活衛生営業指導センター](#)へ行くことになる。

その後再度公庫へ行き、融資申込みという流れになるようだ。

2005.04.13 Wed

昨日の日記の通り、生活衛生融資推薦書の交付願が必要だが、東京都の場合には、[このページ](#)から取り出すことが出来る。

記入要項の注意事項※1によると、設備資金の1 / 2が融資限度額であるが、このセンターで経営相談すると、設備資金の全額が融資限度額になるとのこと。

この相談には国民生活金融公庫で配布されている[事業計画書](#)が必要になる。

その他気になった注意事項は※4の不動産契約書についてで、まだ契約をしていない場合には、不動産屋が作成した店舗物件のチラシや重要事項説明書などでも可能だということ。

店舗の目星がついている必要があるが、契約をしていなくても良いので、自己資金が少なくても開業できるというわけなのかもしれない。

と、思ったが、公庫の融資申込みには店舗の賃貸借契約書が必要になるので、店舗を構える必要がある仕事を開業するには、やはりそれなりに自己資金が必要ということだ。

その他、申込に必要な書類は、設備見積書又はカタログ、図面、事業計画書とのこと。

2005.04.14 Thu

貸し主の承諾が得られ、契約することになった。不動産屋が作成した書類を事前に確認するため、コンビニで契約書などをFAX受信した。

1. 貸室賃貸借契約書
2. 重要事項説明書
3. 計算書

設備の状況有無、看板料、特記事項、共済掛け金について疑問点があり、翌日不動産屋に確認することにした。

共済掛け金が少々高いような気がする。どんな保障内容であるかわからないが、きっとこのまま契約するものと思われる。

自分で調べるには時間がない。次の更新のときまでには、ちゃんと調べて見直しを要請したいと思った。

契約当日は午前中に賃料、看板料、保証金、共済掛け金を振り込み、仲介手数料を現金で用意する。

午後の契約に必要な物は、本人の住民票・印鑑証明書・実印・振込用紙の控え、連帯保証人の引受承諾書・印鑑証明書・源泉徴収票とのこと。

2005.04.15 Fri

準備023日目 開業準備の負荷

良くも悪くも思う通りに進まないことが多々ある。

会社を辞めた当初は、夏までにオープンできれば良いとのんびり構えていたのに、実際に動き始めると周りの人の協力という波に乗ることになり、思ったよりも展開が速い。

夫は、開業してしまうと遊べなくなるという思いがあるせいか、今のうちに思う存分遊びたいようだ。

意外にも本人より周りの人間の方が、早く進めたいと思っているのが現状で、それだけ開業準備とは、サラリーマンだった人間にとって慣れないことが多く、心理的負荷がかかっているのだろう。

実際にやる本人とそうでない人間という立場の違いはもちろんあるが、私も協力してくれる人も、会社を立ち上げ自営の経験があるため、夫よりも先を見通せている違いも大きいのではないかと思う。

段取りが把握できているというか、段取りを自分で決められるため、余計な力を必要としていない。

独立開業するには、経営者になる必要がある。そのためには、不得意な分野も創業時には自ら行わなければいけないことが多い。

経営に必要な予備知識は会社に勤めている間に、取得していた方が楽だと実感した。

2005.04.16 Sat

準備024日目 預金を下ろす際に

改装業者への支払いと前家賃、保証金、仲介手数料支払いのため、定期預金の解約をしに夫は銀行へ行ったときの話を。

事前に、何日の何時頃いくら解約するか連絡してから行くようにアドバイスしたにもかかわらず、いきなり行ったそう。結局1時間ほどかかったらしい。

ATMから下ろせるぐらいであるなら、何もそんな必要はない。今回は定期を何本も解約し、それなりの金額である。

お金を下ろす方に見れば、自分の金であり、銀行はそれが仕事だろうという気持ちがあるのだろう。

でも、それではいけないと思う。

自分が有利な立場で事を運びたいのであるなら、こちらは最善を尽くす必要があるのではないだろうか。

それが出来て初めて、思う通りに人を動かせるのだと私は思う。

それ以上に、時間ももったいない。経営者の時間は高いのである。

2005.04.17 Sun

準備025日目 店舗の賃貸借契約 その2

本日契約日。

午前中に大家への振込みを済ませ、仲介手数料の現金を用意して不動産屋へ行った。

先日FAX受信した、重要事項説明書と賃貸借契約書の疑問点、現状との相違を確認。

必要書類を提出し、賃貸借契約の締結。鍵の授受。特に問題もなく、契約は完了した。

苦勞して貯めたお金の大半があっという間に人の手に渡ってしまった思いが強い。

でも、このお金はお金を産むお金なのだと頭を切り替えよう。消費したわけではない。投資なのだ。

不動産屋を後にし、改装業者に預ける合鍵を作り金物屋へ行った。合鍵作成代金2,230円也。

2005.04.18 Mon

準備026日目 図面を作成する前に

今日から店舗の内部解体作業が始まった。

初日から問題が勃発。契約前に貰っていた図面と現状が相違していて、壁の材質と受水槽の位置が違っていたのだ。

スケルトンだったと聞いていたが、正確にはクロスや床材が貼ってあった状態で、図面との相違に気がつかなかったという。

本契約の前から図面を描き始めていて、内覧したときに実測したというので安心していただけが...

というのも、以前私は工務店に勤めていたことがあり、リフォームの仕事をしたことがある。

その経験から、図面と現状は殆ど違うということを知っていたし、痛い目にもあっていて、それだけは避けて欲しかったのという思いがあったからだ。

常日頃から店舗の改装をしている業者に頼むのなら大丈夫だと思うが、そうでない場合、特に知り合いに頼む場合は、注意が必要だ。色々な意味で、厳しい態度で接することが出来ないからだ。

いくら相手が建築に携わった仕事をしていたとしても、分野が違えば至らないことが多々ある。

契約時に図面と相違する場合は、現状を優先と確かに書いてあるので、誰も責められない。あえて言うなら改装してくれる業者に言えないこともないが、果たして言えるのだろうか。

十分に現地を確認してから作図しないと、このようなことになるという典型例だと思った。

2005.04.19 Tue

下記項目の中から、公庫の相談員が必要な書類に○をつけてくれるが、概ね自分に当てはまるもの全てと考えて良いようだ。

いずれも原本を持って行く必要あり。

1. 前年度の給与明細票または源泉徴収票
2. 預金通帳（家にある通帳の全て）
3. 開業のために使った資金の領収証
4. 借入金（住宅ローンや家族名義含む）のある場合は、毎月の支払額、借入残高のわかるもの
5. 土地、建物の登記済み権利書（家族名義含む）
6. 店舗、事務所、自宅の賃貸借契約書または物件の説明書
7. 地代、家賃の領収証（振込み明細など）最近6ヶ月以上分
8. 不動産担保を希望の場合、不動産登記簿謄本（交付日1ヶ月以内）及び固定資産税の領収証
- 9 営業許可証、認可証、資格または免許を証明するもの
10. 運転免許証、パスポート、健康保険証、外国人登録証明証（いずれか都合の良いもの）
11. 生活衛生融資の推薦を取るために、持って行った書類
12. その他

資産や負債の確認に家族名義を含めることから、開業とは本人だけの問題ではなく家族全員の問題だということを、改めて認識した。

公庫の申込書類の中に、保証人の会社について書く欄があった。会社名、所在地、電話番号、代表者氏名などがそうだ。

法務局で確認されることを忘れていて、所在地を店舗のある住所を書いてしまい、公庫から会社の確認が取れないと言われてしまった。

つまり、登記簿に載っている所在地と現在店舗のある所在地が相違しているということだ。

ちなみに、店舗の賃貸借契約では、電話だけの確認だったようで、今回のようなことはなかった。

役所が絡む仕事において、届出されている内容と事実が相違していることを書くとき、このようなことに留意しなければいけないことを痛感した。

作業効率を考えるなら、事前に登記上の内容であるか確認するに越したことはないが、保証人に対して「これは登記上の内容ですか？」などと訊けるものではない。

それ以前に、初めて開業する人間が、このようなことにまで気が回るはずがないなと思った。だからこそ、何事にも余裕を持って動く必要があるのだろう。

2005.04.21 Thu

公庫に資産や負債を証明する際に、重要視されているのがお金の出処らしい。

現金が目の前にいくらあったとしても、そのお金がどこにあったものであるか、書面として証明できなければならないということだ。

マネーロンダリングの防止ということなのだろうか。そういえば一時期話題になった記憶があるが、今は聞かないなあ。

さて、ここで問題になるのは、個人的にお金を借りる場合である。例えば誰かに100万を借りる場合、その100万がどの通帳に入っていたのかわかるように、コピーをもらう必要があるというのだ。

借りる側として、そのようなことがそう容易く頼めるものであろうか。

実の父親に借りるのだとしても、通帳をコピーさせてくれとは言いにくい。公庫へそう伝えたところ、それならそれで仕方がないと、なんとも事務的な回答。

振込みがあった事実を証明するため、夫の通帳を持って行くことにした。

2005.04.22 Fri

準備030日目 賃貸住宅探し その3

知り合いのついでで物件を探してもらうことにした。2つほどすぐ見れるというので、行ってみた。

1件目は8帖のLDに4.5帖の洋室。南側が大きな道路で、7階のため日当たりは抜群だ。

エアコンがそれぞれの部屋にあり、洗濯機置き場が洗面所にある。

バス、トイレ一緒のユニットバスで追い炊きが出来ないが、今までもそうだったので問題はない。むしろいわゆるユニットバスなので、今の在来工法の風呂場より暖かくて良いかも知れない。

若干狭いが。1フロアに1室の造りになっているので、隣を気にする必要がない。玄関前に物を置くことが可能だ。

駅から多少離れているが、この条件なら許容範囲の賃料だ。そして、唯一にして最大の欠点がある。これのせいで、ここを契約することはないと思う。

それは、鳩の糞害だ。近くに公園があるせいか、はたまた、どこかで餌をやっているのか、ベランダが酷い状態である。入居前に掃除をしてくれるし、ネットを張れば大丈夫だというのが、果たしてそうだろうか。

2件目は予算オーバーである。

図面を見ると、想定していたより遥かに広いし、こちらの条件は全て揃っているが、金額面で非常に厳しい。

しかし、現地に行って心が揺らいでしまった。サッシ以外は全て新品なのだ。しかも分譲マンションらしく設備のグレードが高い。また、必須条件ではなかったのに駅から近い。

確かに割安かもしれない。礼金も1ヶ月なので、初期費用については1件目の物件と同等である。

借りるか借りないか、どちらとも決められずに、その物件を後にした。

2005.04.23 Sat

準備031日目 賃貸住宅決定

昨日見た2件目の物件に決めることにした。

もう少し探してからという意見もあったが、面倒になってしまったのだ。お店のことでいくらでもやるべきことがあるし、私にも仕事がある。

夫の店から近いのはもちろんのこと、私の通勤も非常に楽になる。総合的な距離（時間）を考えると、この物件が一番都合が良かった。

金銭面でかなり予算オーバーであるが、ここでなら理想とする生活スタイルが手に入れられる。

身の程に合っていないのではないかと思ったが、ここら辺で生活レベルを上げてても良いのではないだろうか。

これが足枷になるようなら更新しなければ良いのであって、逆にこれを励みに豊かな生活が送ることが出来れば良いと思う。

お金に支配されない選択が出来たように思った。

2005.04.24 Sun

準備032日目 引越しの見積り

新居が決まったので、引越し費用を調べることにした。

引越しのチラシは連日ポストに入っていた。その中からインターネットで見積りが可能な、[サンタ引越しセンター](#)で、料金を調べてみた。

ひとつひとつ項目をチェックし、数量を入力する。正確な見積りを出すため、細分化され項目数が多い。

我が家は比較的物が少ないので楽だとは思うが、まだ荷造りを一切していない状態だったので、ダンボールの数がよくわからなかった。これは一切入力しないで算出してみた。

後でわかったことだが、押入れという項目があり、これに入っている荷物は押入れとして算出される。つまり、この押入れに入っている物を他項目でチェックを入れると重複するということだ。

またダンボールは、業者の提供する大きさの揃った箱なら算出しやすいが、様々な大きさの箱を使うなら、何間の押入れに入る量なのかと想定すれば、誤差のない見積りが出来るのではないかと思った。

提案見積書が出てきた。希望する引越し日の前後1週間の金額が記載されている。

日にち（曜日）によって2万円も差がある。引越しをするなら、やはり月初に限るらしい。細かい荷物は自分ですが、作業員が2人来てくれるというので妥当な金額であった。

積載量に対して車両が大きいのと、先のダンボールの件、さら値引きありとあるので電話してみた。

現状を煮詰めたところ6,000円引きになった。もう少し先の日にちに引越しをするなら、PMサービスが受けられ、あと2,000円安くなるらしい。

2005.04.25 Mon

知り合いでデザインを仕事にしている人がいるので、名刺のデザインをお願いした。

書体やレイアウト、色など相談し、その日の夜、4パターンをメールで送ってもらった。イメージ以上のものだったらしく、これでほぼ決定。

ひとつに決める必要はないと、さらに他の色でもデザインしてもらうことにした。

表は屋号のみ。裏に地図と住所と営業時間を記載することにした。使用する紙にもよると思うが、少々値の張るものができそう。

看板のデザインもお願いしてみた。ただ、名刺と違い横に細長いので、難しいかもしれない。

本当はこの看板、使いたくなかったのだ。看板料も別に取りられるし、街路樹の真ん前に設置されていて、今時流行らない形状だからだ。

しかし、撤去すると外した後それなりの処理費用がかかる。もっと早い段階で話を煮詰めていたら何とかなったのかもしれないが、駆け引きの具合でこの件はこちらが呑むという流れになってしまったそう。

上手いこと店に合った、効果的な看板になることを期待するしかない。

2005.04.26 Tue

夫がNTTの電話加入権を持っているが、休止中にしている。

例によって書類をなくしているので休止番号がわからず、調べる方法がないかと[NTT東日本・電話](#)で調べたら、お近くの担当窓口へと書いてあった。

どこの近くだ？と疑問を抱きつつも、今いる場所から一番近い窓口へかけた。

回線を担当している地区という意味だったらしく、最後に使っていた住所管轄のNTTへ転送された。

フリーダイヤルじゃなかったら怒ってしまうくらい待たされた。携帯電話から掛けられるフリーダイヤルを調べていて良かったと思った瞬間だ。

書類をなくしていても電話番号、住所、契約者名義がわかっているならば良いと確認済みであったが、この手の書類を簡単に捨ててしまうところはいまだに信じられない。

さて、今は電話で全ての手続きが済んでしまうようで、便利になったものだなと思った。インターネットも使えるが、主力はやはりカスタマーセンターでの電話でのやりとりだ。

休止番号がわかっているなら、回線を復活させたい地域の窓口へ電話するだけで良いとのこと。

名刺を作る関係で、番号だけ早く決められないかと問い合わせたところ、2週間からだった。

工事日の予約があるので、早くとも申し込みは1ヶ月を切ってからでないと受け付けられないとのことだった。

2005.04.27 Wed

準備035日目 業者への支払い

改装業者への2回目の支払いがあるにもかかわらず、取り決めた金額を用意できなかった。

というのは、明日が祝日ということのを夫が忘れていて、3時までに銀行へ行かなかったためだ。

新居の初期費用を支払ったばかりで、普通預金にはあまり金額がなく、ATMで解約できる定期預金を全て解約した。

原則的に私の預金は動かさないということだったのに、まあこれがその例外時に当てはまる時なので仕方がないと思うが、私自身不本意であることは拭えない。

お金に関する意識が低いことを改めて痛感した。

支払いが遅れるのはもってのほかであるが、このようにぎりぎりのことをやっていると、無駄な動きや時間がとられる。これは非常に納得がいかない。

私も甘かったという側面もあり、夫ばかりを責められない。やはりまかせっきりにせず、どんどん口を出さねばならないなと思った。

2005.04.28 Thu

準備036日目 近隣からの苦情

今回店舗として借りた1階の物件は、7階建てのビルで2階から上が住宅になっている。今日の工事で2週間になるが、初めて住民から苦情があったらしい。

その方の言い方が悪かったのか、苦情を受けた業者さんも夫も、相手が悪いと言っている。

確かにこのビルの前面は大きな道路で音がうるさく、少々工事で音を立てたからといって6階の住人が怒鳴り込んでくるのは、どうかというのが彼らの言い分である。

でも、私はそうとばかりは言えないと思った。

家で寝ていたか、のんびりでもしていたのだろう。しかも今日は祝日で、交通量が平日より減っている。余計にうるさく聞こえたのかもしれない。

また、前もって挨拶をしていなかったのも、事態を悪化させた一因だろう。事前に断っておけば、不快な音を聞くことは変わりがないが、受け手の気の持ちようも変わるのではないだろうか。

何も聞いていないというのは、一番腹が立つのではないかと想像できる。

2005.04.29 Fri

苦情があったのは、このビルのオーナーが負担すべき部分の工事であった。

この工事は消防署指導によるもので、前の借主が増築した部分が被耐火壁になっていないため、撤去を言い渡されていた部分だった。

これらの点を主張するため、ビルオーナーと夫が施主として、このビルの管理会社が窓口となり張り紙をすることになった。うちの店に対する心証を少しでも良くしたいという気持ちだ。

しかし、一度悪い印象を持たれるとそれを覆すのは難しい。

騒音など被害があると不快になるものだが、もし事前に告知しておいたなら、多少なりとも対応が変わったのではないかと思う。

工事中に近所の商店や飲食店を利用することで、うちのお客になってくれることを期待しての配慮はしていた。

でも最も近い、同じビルの住民に対しては、それが足りなかったように思う。

集合住宅のため、近隣に対する関心が希薄になっている世の中であるが、店舗の改装工事により、いつまで迷惑をかけてしまうのか明確にしておく必要はある。

最低限のマナーではないかと思った。また商売を営む人間には、当然必須なことではないだろうか。

2005.04.30 Sat

準備038日目 帳簿作成の費用（青色申告会）

独立開業した後の壁になるもののひとつが、帳簿作成のようだ。

経理やパソコンに慣れていない人間にとって、これほど面倒と思えるものはないと思う。

どちらか一方でも慣れていれば、帳簿をつけるというハードルはグッと低くなる。間違いなく青色申告を受けることができるだろう。

では、その両方が苦手な人間はどうすれば良いのかについて考えてみた。手っ取り早いのが、お金をかけるということではないだろうか。

お金の掛け方も何段階かあって、比較的小額で済むのが青色申告会への入会のようだ。

各地域にあり、東京都の場合は[こちら](#)から、住まいを絞り込むことにより探すことができた。

費用はざっと見たところ、入会金1,000円、月会費1,000円~だった。会費も数百円差があるところもあった。

また、指導内容や方法について各会で相違があるように感じたのは、HPでの表現方法の違いだろうか。

入会前によく確認する必要があるようだ。東京都でHPがある青色申告会は[こちら](#)から探すことができた。

2005.05.01 Sun

準備039日目 帳簿作成の費用（日本商工会議所）

次に一部記帳代行を視野に入れると、[日本商工会議所](#)を利用がある。

このWeb商工会議所名簿で[東京商工会議所](#)を調べたところ、個人事業の場合は、入会金が1,000円、年会費が1口（10,000円）以上ということで、記帳指導のみなら無料。

法人の場合は、資本金により口数が決められている。1口は15,000円。

資本金が500万円未満が最低口数1口。500万円以上1000万円未満なら2口という具合だ。

だから、自分で帳簿を作るなら商工会に加入した方が、青色申告会に加入するよりも年間の費用は安いといえる。

違いは、別途費用を払うことにより、データをパソコンに入力してもらうことができることだ。

月々数千円で、依頼する支部や入力件数によって相違があるため、実際に入会できる支部に開業後の経理の状況を提示しないと金額が決められないようだ。

ちなみに、青色申告会も商工会議所も会計事務所の関与がないことが条件にある。

2005.05.02 Mon

準備040日目 帳簿作成の費用（記帳代行業者）

次に考えられるのが、会計事務所などによる記帳代行を利用することだろう。どこまで代行するのかによって金額に差がある。

データ入力のみや、領収証の整理から全てやってくれるもの、経営指導を含むものまでさまざま。

あらかじめ、どの程度自分でやり、どこからやってもらうのか考えておかないと必要以上のお金がかかってしまいそうだ。

年末調整、決算、確定申告は別途費用がかかることも念頭に置きたい。

月々の記帳代行は、個人事業の場合、10,000円前後が相場のようなのだ。ここでふと思ったのは、金銭の出費ばかりが帳簿作成の費用ではないということ。

時は金なりの格言の通り、時間も非常に大切である。私はむしろお金より時間の方が価値が高いと思うことがよくあり、経営者の時間はまさにそれではないだろうか。

不得意な分野で時間をとられ、売上げを上げる確率を下げるようなら、月々多少出費があったとしても、それを上回る収入があれば良いのではないかと考えている。

2005.05.03 Tue

独立開業を目指す人の多くが、経理に関することが苦手のようだ。

なかなか積極的に取り組むことができず、つい後回しにしがち。本業の忙しさにかまけて人（妻）に任せっきりということも多いと聞く。

でも、経営者は他の誰でもない夫であり、自分の店のお金の実態を正確に掴んでいなければいけない立場にある。

実際に金庫の底が見え始めてから行動するのでは遅すぎる。経理に関することを全てお任せしておく、行動が後手後手になりやすい。

もちろん経理の全てをやる必要はない。

しかし基本的な根源的なお金の流れを日々把握していないで、先のことが読めるのだろうかという疑問がある。

開業したばかりという何かと考えることが多い時期に、慣れない仕事を上乘せされるのが、負担になるのは十分承知している。

しかし、まだ規模の小さいうちに経理についての知識を身につけるのは、2店舗3店舗の経営を視野に入れている人間であるなら、必要なことに思える。

金銭、時間、経営者としての知識、これらを総合的に判断して身の丈にあった経理業務を選択する。そして状況が変われば、乗り換えていくのが経営者の経理との付き合い方ではないだろうか。

2005.05.04 Wed

どのように経理業務を行えば良いか考えてみた。

[参考になるページ](#)があったので、これを元に作業を煮詰めることにした。

1. 人員体制・役割分担

経理知識はないが夫が実務を行い、私が方法について助言のみ。この場合、無料指導を受けに行く必要があると思われる。

もしくは、現金出納帳のみ夫が作成し、それらを元にパソコンで私が入力。

2. 会計精度

税制上有利な青色申告（65万円控除）を目標とし、毎日続けられるように。

3. 会計システム

ゆくゆくは夫がパソコンを使用し現金出納帳を作成にするが、当面は手書きで。

4. 帳簿・勘定体系

確定申告で提出する[収支内訳書](#)にある科目を使い、科目数はあまり増やさない。

5. 管理帳票

入金伝票（売上、現金引き出し）

出金伝票（現金預け入れ、電車代など領収証の代わり）

振替伝票（現金の発生しない取引）

2005.05.05 Thu

準備043日目 厨房設備決定

厨房設備の最終決定日。

壁に設置されている排煙口の位置の関係で、夫の理想とする配置が出来なくなってしまった。

店主である夫が動きやすい配置からは妥協する部分が大きくなってしまい、思考が停止してしまった様子。

しかし、厨房設備の納品、工期を考えると今日がタイムリミットである。早く厨房内の位置決めをしたい業者と、決定を下せない夫。

そんな行き詰った状況の中、厨房設備メーカーの営業が飛び込んできた。

現状を相談したところ、やはりこの道のプロ。店舗改装を何度も経験している業者さんも、思い浮かばなかった提案をしてくれた。

どこの厨房にもある観音扉の冷凍冷蔵庫の使用をやめ、全てコールドテーブルに切り替えるというのだ。これでなんとか夫もやる気になったようだ。

次回来るときに見積書と配置図を持って来てくれるという。設備が決まってしまうえば、8割終わったも同然である。

業者さんも私もやっところまで来たかという思いだ。これで来週には店の要であるカウンターが出来る。

店のイメージがより把握しやすく、今までは考えにくかったことも決められるようになりそうだ。来週の工事が楽しみである。

2005.05.06 Fri

準備044日目 出費の総額を把握する

いよいよ厨房設備の発注段階に入った。

今日になって改装業者への支払いの中に、この厨房設備が含まれていないことがわかった。

厨房設備に限らず、水回りに関係する設備や照明器具などは、業者が想定しているものと施主の希望するものとの間に開きがあるため、大抵この部分は別途工事であることが多い。

ただ今回、融資を受けるために作られた見積りにはそれらが含まれていたためか、含まれていると勘違いしたのだろうか。別途工事という記載を見落とししたのかもしれない。

夫とどのようなやり取りがあったか定かではないが、口だけでやり取りしていると、このような危険があるので注意が必要だ。

業者に書かせた見積りなどに、実質いくらかかるのか、設備関係はどのグレードで見積もられているのか、どの部分が別途工事であるのかなど、自分なりに理解していることを書き加えて、業者との見解の相違がないかお互いの確認が有効だと思う。

これが出来ると、予想外の出費の発生を抑えられ、トラブルも防げる。

施主は出費を抑えたい意識があるため、金額を過少に見積もる傾向がある。ところが実際に何かを決める段階になると、どうせだからとグレードの高い仕様をを選択しがちだ。

そのため結果として出費が増えるという仕組みだ。

現状を正しく把握し慌てないためにも、紙に書き出して総額を管理することが必要になるだろう。

2005.05.07 Sat

準備045日目 開業前の帳簿の書き方

開業準備を始めてから1ヶ月が過ぎ、支払いも増え領収証が溜まってきた。

先月末までの分を一区切りとし、帳簿に記載することにした。

青色申告する予定であるが、夫は経理についての知識がまったくない。まず初めに、お金が使われた目的別に領収証を分けることにした。

1. 店舗に関する費用（保証金、家賃、保険、工事費など）
2. 移動に関する費用（タクシー、電車、パーキング、ガソリン代など）
3. 通信に関する費用（FAX送信料、切手、携帯電話使用料など）
4. 交際に関する費用（人と会った時の食事代、お土産など）
5. 消耗品に関する費用（掃除用具、文具、作業着など）
6. 仕入れに関する費用（今後使用する予定の酒、米、食材など）
7. その他（印鑑証明等の発行手数料、鍵、修理、診断書など）

正規の簿記の分類に照らし合わせると、もう少し細かく分けなければいけないが、ここはまず、どの領収証がどの科目に分けられるのか慣れる程度で良いと思う。

パソコンが使えるれば、一度の入力で正規の簿記に則った帳簿を作成できるが、これもまた慣れない作業で負担が大きいだろう。

まだこれといったソフトも見つけていない。そこで営業費内訳帳を使うことにした。

摘要の欄に領収書に書かれたお店の名前や、買ったものを書くことにする。

その隣の列から順に上の1~7をそれぞれ、創業費、交通費、通信費、交際費、消耗品費、仕入、雑費と書いた。

領収証を見ながら、摘要と金額をそれぞれの欄に写した。

今は開業前で、色々な種類の科目があるのでうんざりしているようだが、営業が始まれば使う科目は決まってくるのでそれまでの辛抱だ。

2005.05.08 Sun

準備046日目 国民生活金融公庫の審査結果

国民生活金融公庫で申込みをしていた生活衛生融資は、希望金額の全額融資は難しいと言われた。

保証人をもう一人立てるか、減額する必要があるという。親からの借り入れを証明せずに手続きを進めたためだと思われる。

もう他に保証人を頼める人間はいないと話したところ、補助的なものであるから配偶者でも良いとのこと。

そこで私も予定連帯保証人の用紙に記入することになった。

用紙を見ると、当然ながら職業欄がある。派遣社員なので、相手が何を求めているかを考えると、書くのにいつも迷う。派遣元を書くだけでは足りない場合が多々あるからだ。

この情報を求めている相手を目の前にして書くのなら、訊きながら書けば良いのでなんら問題はないのだが...

まあ普通に考えれば、勤め先の会社名と書かれているのだから、派遣元の会社のことを書いて提出した。

しかし、やはりというか、派遣先の情報も欲しいという。

そこまで本当に必要なのだろうかと思ったが、公庫の担当者いわく、何とか希望通りの融資をしたいので、上司を説得できる情報があるならあるだけ提示したいのだとのこと。

わからなくもないが、何だか少し面倒になってきた気がしないでもない。

こんなことなら、新創業融資制度を利用して金利を多く払ったり、信用保証協会を通して保証料を払うなりして、お金で解決したいと思ってしまう。

でも、少しでも成功する確率を上げるためには、今の時期はお金より手間だということは十分承知している。

だがあえて、そう思わずにはいられないという話なのだ。

2005.05.09 Mon

準備047日目 厨房設備のリース申込み

厨房設備のうち、電気が関係する設備のみメンテナンス付のリースにした。

つまり、コールドテーブルのみのリースで、焼き台、ガス台、フライヤーは現金で購入することにしたのだ。

支払い総額は現金にした方が明らかに安い。でも周知の通りメンテナンス料を考慮すると、そうもいえない場合がある。

中小企業庁のHPで[参考になる記事](#)があった。

様々な角度から損益分岐点を考え抜き、非常に悩んだ末このような方法になった。

電気に関するものは当りはずれもある。もしはずれにあたってとしても、予定外の出費を出すことなく修理が出来る方が安心だ。

また、電気以外の部分であれば、故障のリスクも少ないのではないかと考えた結果だ。

それに厨房設備は飲食店の売上げに直結している部分である。故障があった時修理代を気にして躊躇してしまうのも、リスクのひとつではないかと思った。

その安心料がリース料金に含まれていると考えれば、割安ではないだろうか。

心労を減らす手段をお金で買うことが出来たということだ。その分本業で稼げば良いだけの話だ。

2005.05.10 Tue

国民生活金融公庫から追加資料の提示を求められた。住んでいた所についての証明が必要だという。

以前勤めていたオーナーの持ち家を安く借りていたが、賃貸借契約書などの客観的に証明できる資料がないためだった。

住所等が記載された公共料金の領収書が必要との事で、N T Tの請求書を一枚持っていった。

しかし、これだけでは足りないらしい。2～3ヶ月分は必要とのことだった。

間に立った夫の伝言が適切でなかったのか、公庫の言い方が足りなかったのかわからないが、初めからそう言えよと思った。公庫からの伝言ゲームに近いものがあるようだ。

口座引き落としにしているため1ヵ月分しかとっておいていないのになと思いつつ、電気やガスの請求書を確認した。

たまたま引越した直後だったことで、ガス料金の日割り部分の請求書があり、これで2ヵ月分の証明になる。

これでも足りないと言われるとうんざりだと思い、手元にある公共料金の請求書全てと住民税の納税通知書を持っていった。

今回のやり取りでわかったのは、公庫から求められている以上の量の書類を持っていった方が良いということだ。

窓口へ行った時にいくらでも補足できるように、情報や資料を最大限持って行く。

いくら口で言っても駄目なので、客観的に証明できる資料であることが望ましい。書類の記入にしても、迷ったら考えたこと全てを書き込んでおく方が良さそうだ。

準備049日目 内装の色を決める

飾り棚とトイレ入り口の枠が入った。

内装のメインとなる腰壁と同色なのだが、照明の具合によってまったく色が異なって見えるのが難しい。

今は蛍光灯と100Wの電球があるところで見ているので、かなり薄くというか明るく感じる。

実際にはもう少し照明を落とした状態になるので、それに合わせて色が塗られているはずなのだが、どうもピンと来ない。

同じ色でも、部材の大きさによって印象も変わる。木に塗装するのは難しいのだと思った。

仕上がりを美しくするためと工程を減らすため、先に色を塗っているので仕方のないことなのだが。

そんな状況の中で、カウンターやテーブルの色を決めることになった。

まず初めに考えられたのが、腰壁の色に黒を混ぜ彩度を落としたもの。次に黄色を混ぜて色相を変えたもの。

やはり彩度を落とす方が無難である。これに艶を出して時間を置くことにした。

完全に乾いた状態で見ると感じが変わり、やり直しにならないことを祈るばかりだ。このようにして色見本をいくつか作ったことだろう。

幸いなことに1店舗目であるにもかかわらず、思い通りの内装に仕上がっていく。

でもその間に何度も試行錯誤が繰り返され、時間も手間もかかっている。夫だけでなく改装を請け負ってくれた社長も夫以上にこだわりを持って考え、施工してくれる。

本当にありがたいことだが、はたして工期に間に合うのだろうかという思いが心をよぎる。

2005.05.12 Thu

準備050日目 工期に余裕をもつ

今回借りた店舗は天井が低いため、配管に手間がかかった。

天井まで高さがあれば床をあげることによって、配管できる。しかしこの店はコンクリートの床を研った所に配管し、床材を張るという作業になる。

実は別の配管でも苦労していたようだ。

以前使っていた人が配管を増やしたとき、研る手間を惜しんで床上に配管した場所があった。

その上にコンクリートを打ったため、床が盛り上がっていた。職人の仕事とは思えない、実に不恰な仕上がりだったそうだ。

このままでは使えず撤去やり直しとなった訳だが、このためにも1日余計な仕事が増えている。

工事費とは、このようなことに備え余裕を持って多く見積もるか、シビアに見積もるかで大きく変わってくる。

業者の言う工期や予算よりも増える事の方が断然多い。

工期内、予算内で終わらせると、どこかで必ず歪みが出てくるものである。工事の不備であったり、近隣からの苦情に繋がったりと。

契約を守らせることはもちろん大事だが、客としても、密かに内心で工期や資金に余裕を持ってあたる事が望ましいと思った。

この余裕は、後々生きてくるものである。また、工期を守らせる一番良い方法には、現場をちょくちょく見に行くことのようなのだ。

2005.05.13 Fri

準備051日目 会に入ること

町内の料飲組合に入ることになった。横の繋がりというか、斜め上の繋がりを期待してというのが目的にある。

まず第一に期待しているのが、組合と保健所に繋がりがある点だった。

店の内装が出来つつあり、そろそろ保健所の検査を受ける時期に来ている。竣工してからあれこれ直せと言われると、時間もお金も掛かってしまう。それがないように事前に情報がとれるというのだ。

数週間前苦情があったため、予定していた工期で終わらないことが予測できている。出来るならこれ以上店をオープンさせる日にちを遅らせたくはない。誰でもそう思うことだろう。

また、この保健所対策以外にも組合に入ることによって繋がりが出るという利点があるそうだ。

同じ組合の仲間ということで顔つなぎが出来ていれば、店主がお客として来てくれることもあるかもしれない。

聞いたところによると現在この組合はスナックが殆どで、居酒屋は2店しかないという。お客の取り合いは考えにくく、むしろお互いにお客をまわせることもあるそうだ。

ただ、このような会に入って気になるのが、何かしらの活動に参加しなければいけないことだ。

声を掛けてくださった方に確認したところ、そのようなことはあまりないと思うし、駄目だったら辞めても良いと言っていた。

一度入ったものを抜けるのはねえ...と夫は渋っていたが、とりあえず保健所のこともあるし、何がどのようになるかはわからないので、加入することになった。

良い結果を生めば良いのだが。

2005.05.14 Sat

先日の日記の帳簿作成の費用で、青色申告会について調べたところ、記帳指導の他にも講習会や会員福利というものがあつた。

たとえば[向島青色申告会](#)では、税金相談、パソコンセミナー、共済・保険制度、労働保険事務代行、無料法律相談などが利用できる。

他の申告会でも同様のメリットが受けられるようだ。

[目黒青色申告会](#)では、申込書を印刷して持参したり、HPから申し込むと2,000円の入会金が免除される。

規模の大きい青色申告会では、会員になって1年以上経過するれば、融資機関を紹介してくれるようだ。

いくつかのHPを見たが、記載されている内容の量に差がある。単なるHPの出来栄の差なら良いのだが、会自体の格差を感じてしまう。HPがないところもあるし。

また先日の日記同様、会に入るといふメリット・デメリットがある印象を受けた。

地域密着の地元意識で売上げを期待したり、税務署は地域により差異があるので、傾向と対策を入手したり。

だから実際に行ってみないとわからない部分があるのではないだろうか。

2005.05.15 Sun

昨日の青色申告会のメリットに加えて経営面で強みがあるのが、商工会議所だ。

たとえば[東京商工会議所中小企業相談センター](#)では、マル経融資という、無担保無保証で融資を受けられる制度が紹介されれている。

ただしこれを受けるには、商工会議所の経営指導を一定期間受けていたり、1年以上同地区で事業を行っているなどの条件がいくつかある。

そのため創業時には使える制度ではないが、保証料も不要で安い金利で借り入れることができるので魅力的だ。

さらに7つの区では一定の条件で、その利息の一部の補助を受けられるようだ。

この他にも、創業支援や専門家派遣のサービスや[会員メリット](#)を受けることができる。

また、会員優遇のセミナーや講習会があるのはもちろん、会員でなくても受けられる無料相談会が月に何回かある。

地域密着で地元意識で売上げを期待するのか、事業が大きくなることを見越して商工会に入ることを選択するのか。

記帳指導から二つの会を検討してみたが、意外なオプションがついてくるのが今回調べたことによりわかった。

2005.05.16 Mon

準備054日目 青色申告をするために

青色申告に必要な帳簿を調べてみた。[簡潔にまとまっているページ](#)があったので読んでみた。

現金出納帳を毎日書くのは、現金の管理をする上でも必要なことなので、これは出来ると思う。

ただ、それを経費帳に転記して、同じ事を書いたり電卓をたたくことを想像すると、やはりパソコンを使った方がやはり楽だ。

でもこれは、パソコンに慣れている人の話である。夫のようなパソコンに慣れていない人間にとっては、いつでもサッとできる手書きの方が良いようだ。

売掛帳は、居酒屋なので必要ないだろう。買掛帳は、どの程度の頻度で記帳するか私には良くわからないが、さほど負担にはならないような気がする。

固定資産台帳も、20万円以上の資産はほとんどないので、決算の時に気をつければ大丈夫だろう。

私の構想としては、現金出納帳に、営業経費内訳帳を使い現金取引による経費の経費帳への転記は、月に1度で済ませる。自動振替になった分だけ、日々経費帳に書くのはどうだろうかと考えている。

数ヶ月試してみて、税務署に確認しに行こうかと思う。

青色申告の特典を受けるのに確実なのは、現金出納帳を夫が書き、パソコンへの入力を私がすることだと思う。でもこれは、今のところ最後の手段としたいと考えている。

2005.05.17 Tue

[20日目の日記](#)にあるように初めて国民生活金融公庫へ行き、今日で35日が経過した。

間にゴールデンウィークが挟まったせいもあるが、やはり時間が掛かっている。

公庫の融資に関する記録を振り返ってみた。

12日目に店舗を決め、その8日後 ([20日目](#)) に公庫へ。

翌日、生活衛生融資推薦状を取り付け、その6日後 ([27日目](#)) に書類を公庫へ。

その翌日保証人の確認が取れない、お金の出所を証明できるものを提示しないなど、若干融資を受けるのに不利な状況になった。

この後連休があり、初めて公庫へ行ってから26日後 ([46日目](#)) に、全額融資は難しいとの第一審査結果を受けた。

連休を除くと、やはり審査に3週間。初めに公庫の相談員が言った通りの日程だった。

夫の自己資金は、店舗の賃貸契約の資金と改装業者への支払いで、もう使い果たしてしまった。

近々業者への支払いが再びある。厨房設備は大部分をリース契約にしたので今のところ大丈夫だが、全て現金購入にしていたらと思うと...

次に融資を受けるようなことがあるなら、とにかく窓口への相談は早く行くに限ることを肝に銘じた。

後は、自己資金に余裕を持つことだ。

工事費を減らすには現金がものを言うが、自己資金の額と融資のスケジュールをきちんと把握しないと、切羽詰った状況になるということを改めて実感した。

準備056日目 開業前の経費について

開業前の経費について調べてみた。たしか、開業日に計上する記憶があったが、概ねその通り。

具体的な仕訳方法は、[OKWeb 開業日の仕訳](#)を参考に。

その他には、[知らなきゃ馬鹿にされる節税の常識](#)。このページは、起業家のための節税情報ブログの1月分。1ページがかなり長いので、「Ctrl+F」で「開業前」を検索して、2件ヒット。どちらも参考になった。

でも、この他にもためになる情報が満載なので、こまめにチェックしたい。毎日更新されているので、かなりの情報量。

最新のブログをいつでもチェックできるように、当サイトのリンク集の支援にリンクを張った。

[税務ネットワーク■税務相談所](#)でも、参考になる記事が発見できた。ここを使うだけでも、税務に関することが調べられるのではないかと思う。

このように自分で調べていると時間はかなり掛かるが、目的の情報の脇に転がっている情報も、かなり有益な場合が多い。

これにも目を通してあるから、ますます時間が掛かるのだな。面倒ではあるが、今日のようにリンクをたくさん張っておいて、後から活用できるようにしたいと思った。

2005.05.19 Thu

開業届けを出すタイミングを[All Aboutのフリーランスの独立・開業手続](#)で調べた。

「[個人事業の開廃業等届出書](#)」が開業後の1ヶ月以内に提出だった。節税効果のある青色申告をする予定なので、これは絶対守らなければいけないようだ。

「[所得税の減価償却資産の償却方法の届出書](#)」も、定率法を選択することにより節税効果があるので、こちらも忘れずに出そう。

「[所得税の青色申告承認申請書](#)」は開業日から2ヶ月以内に提出だが、開業届けと一緒に出すことにした。

もし家族を専従者として給与を支払う場合は、「[青色専従者給与に関する届出書](#)」が必要。これも開業後2ヶ月以内（うちはその予定がないが）。

ただしこちらは条件があり、給与の金額によっては損する場合もあるので、[▼家族を専従者として給与を支払う場合](#)を参照のこと。

「[給与支払事務所等の開設の届出書](#)」 & 「[源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書](#)」は開業から1ヶ月以内。

いずれも現住所所轄の税務署へ提出。これらの届出は郵送でもOKなので、それぞれの申請用紙を印刷してすぐに提出しようと思った。

わざわざ出向かなくて良いというのは、本当にありがたい。

2005.05.20 Fri

準備058日目 30万未満は一括経費

この特例制度をどこかで見ていたのに、お気に入りにするのを忘れてしまい、タックスアンサーや会計事務所のHPを散々探していたが見つけれずにいた。

諦めかけていたが今日偶然[All About](#)で見つけた。嬉しかった。

この教訓を活かして、少しでも気になったらお気に入りにしようと決心した。

さて、この制度は青色申告をしている中小企業者で、適用時期が限定されている特例措置。

平成15年4月から、来年の18年3月までに購入した減価償却資産で使うことができる。

このように期間が限られているお得な特例が結構あるので、この手の情報にはアンテナを立てておきたい。

うちでは現金で購入したガス台やフライヤーが、この減価償却資産に当てはまる。

この適用を受けるためには、確定申告時に請求書明細書などの添付が必要になるそうだ。

一括で経費にしなくても、耐用年数に分けたり、金額によっては3年均等に償却することも可能なので、決算が近づいたらどうするか検討しようと思う。

All Aboutの起業・独立開業ばかり読んでいたけれど、個人事業主としてスタートする人間には、こちらのフリーランスの方が何かと役に立つ情報多い気がする。

追記

「[キャッシュフロー社長の幸せ応援記：天野隆](#)」さんのブログで、この特例が2年延長になったことを知った。

また、税制が改定されるタイミングを見計らったの意思決定の重要性を、こちらのブログから学ぶことができる。

2005.05.21 Sat

準備059日目 消費税の基礎知識1

個人事業主や1000万円に満たない資本金で法人を設立した場合には、2年間免税業者なので、まだしばらくは関係ないかなと思っていた。

でもやはり、後でしまった！ということがないように消費税について調べてみた。

[All Aboutの消費税の節税対策](#)に、いくつかリンクがあるので見てみたが、根本的な部分から確認したいと思い見つけたのが[週間なるほど！消費税](#)>バックナンバー>納税義務という部分であった。

私の理解は以下の通り（間違っているかもしれないので、ご注意を）。

消費税は納税義務があるかどうかの判定時期と、実際の納付額を算出する売上年度が相違している。

開業して1年目と2年目は、それぞれ前々年度の売上が存在しないので、免税事業者。

3年目になった時、1年目の売上が消費税込みで1000万円以上だと納税義務ありになる。ここまでが納税義務があるかどうか判断する話。

で、いくら納めるのかというと、1年目の売上が1000万円以上、3年目の売上が2100万円の場合、2100万円に対する5%の100万が仮受け消費税。

そこから同じ年に支払った消費税を差し引いた分を納税することになる。

注意点1. 課税事業者になった方が得する場合があること。

売上に対する消費税よりも、その年は設備投資等をしたため支払った消費税の方が多い場合、多く払った分だけ還付がある。

注意点2. ただし、一度課税事業者を選択すると2年は続けなければならない。

もし翌年売上が多く、還付された以上に納税することもありえる。

注意点3. 個人事業主の場合、課税事業者を選択するなら12月31日までに「[消費税課税事業者選択届出書](#)」を提出する必要あり。

2005.05.22 Sun

課税事業者になった場合、もうひとつ選択することがある。それが、本則課税と簡易課税だ。

まず、本則課税。本則というぐらいだから、何もしなければこちらを選択したことになる。

実際に支払った消費税を売上げに対する消費税から差し引き、その差額を納める方法だ。

そのためには帳簿に税抜き価格で記載し、消費税分は仮払消費税という勘定科目を設けて記帳しなければいけない。このため処理が煩雑になる。

そこで売上が5000万円以下の小規模事業者には特例として、簡易課税を選択することができるという仕組みだ。

これは売上に対するみなし仕入率が業種毎に定められ、それを用いて消費税を計算する制度だ。

飲食業は第4種で、みなし仕入率は60%。[消費税のあらましの第8章](#)に書いてあった。

これを全て読むのは少々面倒かもしれないけれど、色々なサイトで聞きかじった情報を正しく確認するには、最も適切な冊子だ。

簡易課税を選択したら、こちらの場合も12月31日までに「[消費税簡易課税制度選択届出書](#)」を提出し、2年間続けなければいけない。

どちらが有利なのか計算してから決めるのが賢明だろう。

課税売上高の基準が改正前であるが、消費税節税ポイントが簡潔にまとめられているページは[こちら](#)。

今回消費税の基礎知識を学び、開業早々課税事業者になり還付を受けなければならない状況なら、かなりリスクがあるのではないだろうかと思った。

国民生活金融公庫から、保証人になった私へ確認電話が職場にあった。

夫の連帯保証人になっていること。連帯保証人はどういうものであるか（実際には「これはご存知ですよ」という感じで省略されたが）。私が実際にどういう仕事をしているのか。今のところに勤めて何年になるのか。ということだった。

派遣元へは確認したのだろうか。個人情報の保護により、私の許可なしに在籍の有無は答えられないことになっている。

今思うと派遣元に電話があるかもしれないことを言っておいた方が良かったのかもしれない。

この職場にも何も言ってなかった。私は旧姓で仕事をしているので結婚後の苗字は認識されていないはず。

もし私が離席していたら、そんな人はいませんと言われていたかもしれない。危ないところだった。

[46日目の日記](#)の通り、予定連帯保証人予定者の紙に派遣元を書き、別紙に派遣先の正式名称、大代表、私の直通電話、部署名を事細かに書いて渡していた。だいぶ前の話だ。

その確認が今日あったのは、昨日催促のため夫が、国民生活金融公庫の窓口へ行ったからだろう。

ということは、窓口へ足を運び働きかけをすれば、融資を早めることができるということだろうか。

幸い住まいからも店からも、公庫の窓口が近いこともあって、ちょくちょくいけるのが幸いしている。

国民生活金融公庫と同じ政府系金融機関である、[中小企業金融公庫](#)も検討していたのだが、今回のことを考えると近いところで申し込んで良かったのかもしれない。

準備062日目 営業許可の手続き

保健所に行き、食品関係業者の手引きと営業許可申請書を貰ってきた。

手引きによると、工事着工前に保健所へ行って、事前相談が必要だったようだ。

申請書類の提出が工事完成予定日の10日位前。この時に検査日等を決める。

その後、施設完成の確認検査があり、基準に適合しない場合は許可にならないようだ。

次に適合確認後許可書を作成。交付までに数日かかるので、開店日については予め打ち合わせ要
。

営業許可書の受領には印鑑が必要。というのが、ざっとの流れ。

施設基準の要点については、店舗の改装を専門にしている業者なら把握しているはずだが、施主もこの手引きを読んでおいた方が良かったと思った。

業者の言われるままに設備を決めるのもどうかと思うし、こちらの無知による後々のトラブルを避けることができるのではないかと。

不適事項の改善に追加工事費が計上されては、面白くない。

当面の問題は必須要項の図面である。最初に描いてもらった図面から、7割方変更になってしまっている。

工務店の社長には、現場に朝から晩まで来てもらっていて申し訳ないが、急いで描いてもらうことにしよう。

2005.05.25 Wed

国民生活金融公庫へ初めて行ってから、今日で43日目。営業日で数えると、27営業日目。

申込から審査まで3週間という話だったのに、なぜこんなに時間が掛かっているのかと問い合わせた。連休明けで申込が溜まっていて、処理に手間取っているらしい。

お金に関係することは、本当に早い段階で動かなければならないのだと、私は痛いほど感じているが、「なるようにしかならないしな」と言っている夫はどうなのだろう。

彼の経験では、土壇場で何とかなっていることが多いため、いつもギリギリまで動こうとしないところがある。

明日支払いがあるのだが、当てにしていた融資実行が来週になるので、父親からお金を貸してもらった。

確かに今回も結果的には何とかなってしまった訳だ。

「何とかなっているんじゃないかと、何とかしてくれる人がいるんだよ」と言いたい。この、父親への借金にしたって、ギリギリに言ったものだった。

時間さえあればそれなりの金額でも、用意するのにさほど手間は無い。それが明後日、できれば明日なんて言うのは、私からしてみれば親であっても言いにくいということがわかっていない。

人にもものを頼むのに猶予を与えないというのは、頼む側の先を見る力、能力不足を露呈していると思っているので、尚更恥ずかしい。

このあたりの認識の差があることを、今回の独立開業を通してひしひしと感じている。

何度このギリギリ作業のために、私が余計な時間を使わされたことか。

公庫の融資実行の遅れによる影響を私がもろに受けているので、ストレスが溜まり気味である。

当店のセールスポイントのひとつにしたい、カウンターが完成した。

色はやはり腰壁の色に黒を混ぜ彩度を落としたものになった。何度も塗装とやすりがけを重ね、ピカピカのツルツルである。

よく見ると節が何箇所もある。これを他の部分と均一になるように塗るのは、手間がかかったそう。

節の部分はいくらでも塗料を吸い込み、水分が溜まり膨張する。詳しい工程はよく知らないが、何度も塗ったりやすりをかけたりしたのだろう。

このような光景を見ると、建築というのは本当に手作業なんだと実感する。だから建築費は高く、その殆どが手間賃なのだと納得できる。

夫は出来上がったばかりのカウンターをカメラに収め、何かと人に自慢しているようだ。

松の厚みはそれほどでもないが一枚板を使用し、6mのカウンターを作った。ゆったり座っても、12人は座れる長さは見ものである。

入り口脇に小上がりを作らなかったら、もっと長くなっていただろう。

良い店というのはカウンターから埋まるという夫の信念があり、こだわった部分である。内装をやっている社長も、一番力を入れていた。

これでグッと「店」が具現化してきたためか、夫が一段と張り切っている。

外装工事もすることになった。

内装が出来上がってくるにつれ、手付かずになっている外装とのアンバランスが歴然となってきたためだ。

でも、それでも初めは工事をするつもりはなかった。無理をしてもしかたがないし、今の状況では追加でお金を出すのは控えたい。限られた資金では、すでに使い道が決まっているのだ。

とりあえず見苦しいところだけ補修して、営業を開始して収入があってから工事しようと決めていた。外装が重要なのももちろん承知しているが、ない袖は振れないのである。

そう工務店の社長から、左官屋さんに伝えたところ、もう少し安くするし支払いはずっと後でも良いと言ってくれたそうだ。

確かに今外装をやらしてもらえば、看板改修のため組んでいる足場を流用できる。

営業が始まってから改めてやるとなると、左官工事の費用の他に、足場の費用がかかるはず。その分節約できる訳だ。

どうしてそこまでしてくれるのかと訊いてみた。すると、これだけ内装が良く出来上がっているのに、外装があのままでは、ここの工事に携わった人間としてやるせない、ぜひやらしてくれという。

どうも夫は自分の理想とすることを、人にたきつけるのが上手いような気がする。それを具現化する力のある人は、自ら現実にしたくなってしまうのではないだろうか。

2005.05.28 Sat

居酒屋とラーメン屋を経営なさっているご夫婦から招待を受け遊びに行ってきた。そのご主人が夫をたいそう気に入ってくれて、これからも家族共々付き合っていきたいと言って下さっていたのだ。

独立開業のため動き始めてからこう言って下さる方が何人かいて、ありがたいと思う。

しかし皆言うことがほとんど一緒なのが面白い。

夫が独立するという事を事あるごとに偉そうに言っていて、どうせ口だけだろうと思っていたという。

口が達者というか、むしろ黙ってられないタイプなのだが、若造が偉そうにと。それが店も見つかり近々オープンするというのだから、皆本気だったのかと驚いたそう。

夫いわく、そうやって言って回ることで、自分の逃げ道をふさいでいたとのこと。ま、私も有言不実行な夫でなくて良かったと一安心である。

今日は本当に色々とためになる話を聞かせてもらった。実際に店を経営されている方の生の声ほどありがたいものはない。

親しくお付き合いさせていただいているからこそ、こちらの耳にも届くのではないだろうか。

親身になって様々な体験談を語って下さった。この先困ったことがあったら、まず相談できる相手になるだろう。

このご夫婦以外にも、我が家に期待というか楽しみを持っていて下さる方がいる。その人たちに負けないように楽しんで事業を営めれば良いなと思った。

厨房設備が納品された。購入した焼き台とフライヤーだ。

国民生活金融公庫の融資実行日がまだ確定していないため現金が乏しかったが、来月になると値段が上がるので今日納品取り付けしてもらったのだ。

安く購入できたのは良いが、あと数日待つて欲しかったというのが正直なところ。トイレの設備も同じ理由で待つてもらっていたのだが、こちらも今日納品取り付けしてもらった。

初めは既存のトイレを使う予定だったが、他の部分が出来上がってくると、ここだけ古いのは目立つ。

また、良い店かどうかの判断基準に、トイレは重要だと新調することにした。しかも1箇所だったトイレを、男女兼用が1箇所、男性専用が1箇所と数を増やしたのだ。

こうして予算は超過するものだと、身をもって実感。まあ、これも先行投資。ここで数十万（いや、全然馬鹿にできない金額ですけど）ケチって、やっぱりやっておけば良かったねとならないで済んだと思えば、精神衛生上得したと言わねばならないだろう。

夫も良い店とは、生ビールがすぐ出てくる店とトイレが綺麗な店と常々豪語しているのだから仕方がない。

でも今更ながら、飲食店は初期投資が非常に大きい。今回のトイレのように、お客の側に立って考えると、男性トイレが別にあるというのはこちらが想像する以上に重要らしい。

そういえばうちは立地的に女性客も見込んでいるので、今回の問題は本当に大事な部分であることに、今更ながら気づいた。

トイレをどうするか悩んでいた時期に工事に来ていた、かなりお酒好きな職人さんの一言で2箇所に増えたわけだが、あの方に感謝しなければいけないだろう。

今日、業者への支払いがあるのだが、国民生活金融公庫の融資実行が間に合わなかった。夫の用意した資金はすでに使い果たし、私もすぐに動かせるお金は投入されていた。

工事代金を安く抑えるためには、支払いを待ってもらうわけにはいかない。

結果としては、しばらく使う予定のないお金として投資に回していた部分を解約して、支払いに充てることにした。

この手のお金は現金化するのに数日を要する。今解約すると少々損が出てしまうのだが、公庫が間に合わないかもしれないと思い、数日前から用意していた。

公庫が間に合えば無駄になってしまうわけだが、ここで支払いを遅らせることに比べたら大した金額ではないし、信用に関わる部分なので仕方がない。

今週中に融資の実行がないと決まれば、工事をストップさせるか、再度実家へ借金の申し込みをしに行くしかないだろう。

なぜこうなってしまったか推測すると、融資の相談が遅かったこと、連休があったこと、公庫の審査に必要な項目に不備がいくつかあったこと、潜在的な資金のアピールが不足していた事ではないかと思う。

また、腕の良い職人さんたちに工事をしてもらえたので、非常に工期が短縮されたことにより、通常よりも支払いが早まっていることも関係していると思った。

2005.05.31 Tue

やっとのことで融資が決まった。生活衛生融資を据え置き期間なしの7年ちょっとの返済、1.5%の金利で借りることになった。

契約に必要な書類は下記の通りで、国民生活金融公庫から郵送される。

1. 借用証書・送金依頼書
2. お客様の情報の利用に関する同意書
3. 預金口座振替利用届け
4. 収入印紙（1万円）
5. 印鑑証明書
6. 送金・自動引き落としに利用する金融機関の通帳
7. 同意書

1～2は保証人の署名と実印での捺印が必要になる。

3は金融機関で手続き後、1枚目を公庫へ提出する。

5は3ヶ月以内のもの、個人の場合は借主・保証人各1通、法人の場合は法人・代表者個人・保証人各1通。

7の同意書とは、生活衛生融資を利用しているため、許認可等にかかる証書（営業許可書）が必要なのだが、まだ公庫へ提出できないため差し出すことになった訳だ。

注意点は、契約日当日の送金や現金・小切手で融資を受けることができないとのこと。

明日の午前中に書類を揃えて窓口を持参すれば、明後日の午後には送金できると言われたそうだった。

国民生活金融公庫での、融資を早める方法をまとめてみた。

1. [借入申込書等](#)を用意する

借入申込書と開業計画書をダウンロードし、詳細を記入する。ポイントは内容に厚みを持たせ、読みやすい字で丁寧に書くこと。

[新規開業の手引](#)を参考に、詳細を記載し埋めること。[起業すぴりっと](#)にも書かれている通り、応援したいと思わせる事業計画書かどうか大切だ。

利用する融資制度によっては、別の用紙に書き直すこともあるようだが、事前に用意して損はない。

2. 融資の相談は早めに行く

自分の必要としている資金がどの融資制度を使えるかどうかは、窓口で相談するのが一番。

実際に今回、新規開業資金制度を利用すると思っていたのが、それよりも金利の安い生活衛生融資を受けることができた。その代わり推薦書を取り付ける必要があり、準備することが増えてしまった。

時間を節約するためにも[インターネットから申込手続き](#)をするのも有効だ。

3. 不備のない書類を書く

担当者に入念に書き方を教わる。その書類（項目）の意図を聞き出し、的確に記入する。

保証人に関する情報は、確実に公庫がその保証人の存在を確認できるように記入。法人の場合、登記の通りに記載することが肝心。個人の場合、勤め先連絡先を十分に書く。

これらの確認が一回で取れないと不信感を与えることになるので、要注意の項目となるようだ。

4. 担当者へのアピール

窓口にはできるだけ足を運ぶ。可能ならば書類の提出や受け取りを直接し、親和性を高めておくのも有効のようだ。

また、こちらから提示できる書類は、見やすくまとめる。例えば家庭の預金や借り入れ状況を報告するのに、自分で一覧表を作成しておくもの、融資先として説得しやすい材料になる。

2005.06.02 Thu

準備071日目 求人申し込み手続き（ハローワーク）

一緒に厨房を切り盛りしてくれるかと声を掛けていた人から良い返事がなかったので、ハローワークで人を探すことにした。

初めての求人申込だったため、まず「[事業所登録シート](#)」を書いた。

事業内容と会社の特徴欄は、よ〜く考えて書く必要があるようだ。具体的な内容を書くことで望み通りの人材を求めることができるからだ。

また、インターネットで検索される事を考慮し、キーワードとしてヒットしそうな言葉を盛り込めると良さそうだ。

なお、この事業所登録をする場合には、店の存在を公的に証明できる書類が必要になる。

お店に関係する書類をひとつの袋に入れ持ち歩いていたのが、功を奏した。色々手続きしていると何が必要になるか、わからないものだ。

次に「[求人申込書](#)」を記入した。

飲食業の場合、一日の労働時間が長い。労働基準を考えると書きにくい部分もあるが、嘘を書いても仕方がないので、書ける部分は極力書いた。

ハローワークに載せるにあたり適切でない部分や曖昧な部分は、面談しながら窓口で書き直してくれた。職員の様子を見ていると、漠然とした書き方をしている人には少々厳しい様子だった。

福利厚生である加入保険や昇給、賞与、有給については空欄のまま大丈夫だった。

また、これらのシートは機械で読み取るため、丁寧な字で書くのが良い。待たされる時間が減るし、読み取った情報の確認はするが、見落とされ間違った内容が載せられてしまうことがあるからだ。

現に今回、通勤手当が毎月6000円までと書いた部分が、毎日6000円になっていてびっくりしてしまった。

事業所確認票と求人票と共に受け取った紙を見ると、求人の取消し・条件変更・更新を依頼する

時に使う F A X 用紙であった。

2005.06.03 Fri

小上がりの床材が届いた。

数日前の打ち合わせでは、カウンターの色に似たような色でと決まったのに、実際にはなんとヒノキの無垢材であった。注文した色がないので、それに色を塗ってくれということらしい。

包装材を剥くとヒノキ特有の良い香りがし、木目も美しい。これを塗ってしまうのはもったいないねえと、私は内装をしてくれる方たちと話をした。

夫は他の店を真似したくないと言いながら、どこにでもあるような色使いをしようとしている。

こうしたいという理想がちゃんとあるのに、実際に選ぶとなるとやはり無難なもの、見慣れた色合いを選択してしまうのだろうか。

夫の意見を聞くと、やはり小上がりだけ白木になるのはおかしいと思うし、他の部分が塗装してあるのにここだけ白木のままだと、まだ終わっていない気がしてならないとのこと。

格子で区切っただけにせよ、個室は個室なんだから内側になる部分の色使いが違ってても良いというのが、私と業者さんの意見。ただし、ではこの小上がりを何色にしたら良いかという悩んでしまう。

白っぽい方が広く感じるし落ち着くという意見と、黒っぽいからこそ落ち着くという意見とある。ただ黒っぽくすると、予定より狭くなってしまった小上がりが、余計狭く感じるのではないかという意見が優勢になり、塗らないことになった。

夫はいつもの「任せますよ」と言いつつも、納得していない様子。

出来上がってから色をどうするか決めても良いのだが、後から塗ると木が乾燥してできた隙間は白いままになる。それを避けるために店内の木材部分は全て先に色を塗っている。だから小上がりも先に仕上がりをするのか決めてしまいたいのだ。

完成度の高さを求める業者さんと初めて工事に関わる夫との間で、調整を取るのが私の役目になっている今日この頃である。

夫が以前の職場で一緒に働いていた男の子が、うちで働いてくれることになった。いつかは一緒に働きたいと話していたのだが、こんなに早くなるとは。

働いていた職場から人を引き抜くのは良いこととは言えないし、誘うなら軌道に乗ってからと言っていた。それに彼の方も他にやりたいことがある、うちに来たいのはやまやまだが、やはりやりたいことを優先させたくなくなった時ことを考えると申し訳ないので、行けないという話だったのだ。

しかし、当てにしていた人が駄目だったことを、夫が話したのだろう。夫曰く、彼も今の店に不満があるようで、渡りに船なんじゃないか？ちょっと時期が早まっただけだよ、と。

オープンまであと2週間。こんな急に辞めさせてしまって良いのだろうかと思う。一般的には1ヶ月前に言うのが慣例だ。

彼のためにも店のためにも、それを守った方が穏便に済ませられるのではないかと夫に言ったところ、辞めればどうせ良くは思われないのだから、一緒だよと言う。

他の人にもその話をしたところ、皆うちサイドの人間なので、夫と同意見であった。そんなものなんだろうか。

しかし、2週間というのはあまりにも短いので、給料締めの日辞めてもらって、うちの店のオープンを1週間遅らせることになった。

それにしてもお世話になった店に対して、そのようなことで大丈夫なのだろうかと思うが、夫や彼にしかわからない、前の店に対する何かがあるのだろう。

名刺が出来上がった。黒地に質の違う黒で地酒と背景に入れ、白抜きの屋号、赤で押印があるという、色数の多い名刺になった。

そのため、値段が張るらしい。赤を入れるか入れないかで、値段が変わるとのこと。少々悩んだ末、オープン記念の限定として奮発することにした。

すると、この名刺のデザインをしてくれた夫の友人が、名刺を300枚プレゼントしてくれたのだ。ありがたい限りだ。

実は印刷屋のミスでもう300枚納品された。質の違う黒で地酒と入れただけでなく、墨を散らしたような装飾を施しているのだが、これを入れ忘れたのだ。

致命的なミスではない。元からこの墨を散らさないバージョンも検討していたところなので、これはこれで使え、たなぼたである。

しかし名刺を良く見ると、傷がついているものが結構ある。全体が黒でほんの少し艶があるので、特に目立つのだろう。費用を抑えるため、名刺の版下を作らない業者に頼んだため、これは仕方のないことらしい。

名刺を作る際、デザインもランニングコストも大切になってくる。そのバランスが難しい。

うちの場合は、あまりランニングコストを考慮せず、イメージ優先で作った。インパクトはかなり与えるものにはなっているが、次に作る時はコストも考慮して作り直すことになるのだろうか。

2005.06.06 Mon

自宅の電話をIP電話が使えるようにした。今使っているモデムが使えるし、基本料金も通話料も安くなるので、プランを変更した。

ちなみに今までは、家の電話はなかった。携帯で十分だったからだ。でも今回、公庫やリースの契約に、家の電話がないと信用がないということもあって、回線を引くことにしたのだ。

開業準備で電話を使うことが多い。携帯電話の料金も今までの倍になっている。携帯電話もあまり使っていなかったなので、基本料金が安いプランにしていたためだ。

その料金プランを変えた今でも、家からかけた方が断然安いので、極力携帯は使わないようにしてもらっている。

店が始まってしまえば、落ち着くだろうと思うが。

IP電話は、同じプロバイダ同士ではもちろん、提携しているプロバイダも無料通話との事。しかしこれには、050で始まるIP電話番号でかける必要がある。

今まで気にしたことがなく、このIP電話番号を持っている人を知らないので、今のところ利用する機会がない。これからは気をつけてみようと思う。

一般の電話へかけても、全国一律で安い。距離を気にしないでかけられるというのは、嬉しい。

2005.06.07 Tue

準備076日目 祝賀会の招待状

オープン前に友人、知人、前の職場で懇意にしてくれたお客さんを招いて祝賀会をすることになった。

正式オープンした時の対応に備えて、実戦形式の試食会にするかどうか迷っていたので、同業者の方に相談してみた。

ほとんどの人が、お祝いするために人が集まるのに、肝心の夫が厨房に張り付いていたのでは、駄目だろと言われてしまった。それもそうかもと思い、パーティという形にした。

どのような形式にするか決まったところで、文章を作成することになった。

やはり何か雛形が欲しいと思い参考にしたのが、[中小企業経営研究会のビジネス文書サンプル集](#)である。

このページにある、挨拶状と招待状を併せて、2パターン作ってみたところ、どちらも文章が堅いという。まあ、確かに会社社会しすぎて、夫のイメージではないな。

時候の挨拶と書き出しを意外に悩んでしまい、[年賀状・暑中見舞いドットコムの文例集](#)も参考にさせてもらったが、結局普通の手紙のような書き出しにしてしまった。

と、ということで、もう少しやわらかくしたのが一番下の完成品となった。ちなみに、それらの[招待状下書きはこちら](#)。

だいぶ前の話では、招待状もデザインしてもらってと考えていたが、結局時間がなくこの文章をA4の普通紙に印刷し、店の名刺を添え、家にあった洋封筒で送付。宛名と追伸は夫が手書した。

2005.06.08 Wed

準備077日目 求人（ハローワーク）

ハローワークに求人を出していたのだが、1本しか電話がなかった。やはりハローワークで飲食のバイトをしようとする人を探すのは、無理があるようだ。

こちらの希望はホールで元気に働いてくれる女性で、電話があったのは男性だったため、申し訳なかったが断ってしまった。

夫としては何でも言いやすいので男の方が良かったのだが、周りに聞くと女性じゃないと駄目だと言う意見が断然多い。

そういう部分も売上には大事だという。わからなくもないので、女性にこだわってしまったのだ。もちろん若い方がいいなと贅沢なことを言う人もいた。

ハローワークでは店の情報をを出す範囲が3段階に分かれている。

うちは、掲載方法が一番広い範囲の注意書きに書かれている「応募や問い合わせが集中することがあります」という文句にビビって、2番目の範囲にしていた。

もう遅いのかもかもしれないが、一番広い範囲で掲載される方法に変更した。というのは、新着情報として掲載される期間の方が、目に留まりやすいからだ。

よほど名の通った企業や人気の業種でない限り、電話が殺到するなんてことはないのかもしれない。杞憂であった。

また、ハローワークで求人を出したのは、助成金を狙ってのことだったが、使える条件の助成金は期限が切れていたことがわかった。

他にもわずかではあるが望みがありそうな助成金があったのだが、今回行ったハローワーク内にはその助成金を担当している窓口がなかった。

わざわざ取れるかどうかともわからない助成金のために足を運ぶのも面倒なので、ハローワークから人が決まってから、また考えることにした。

2005.06.09 Thu

帳簿つけは私がやることになったので、会計ソフトを探すことにした。導入前の比較検討にぴったりの[会計ソフト・無料リンク!](#)というページをみつけた。

ここにあるほとんどのソフトが無料で試せるので、一度ダウンロードして試してみるのを強くお勧めする。

私は今まで2つほどオンラインで入手した会計ソフトを使っているが、どちらも使ってみて初めてわかる不便さがあった。

これらの部分は本当に人それぞれだと思うし、それをカバーできるメリットも使ってみてわかること。

ぜひ実際に入力したり、帳票を印刷したりして、導入後に失敗したと思うことがないようにした方が良いと思う。

これはというソフトがこのページになかったら、[ベクター（会計用）](#)から探せば見つかるだろう。

ちなみに私のソフト選びの基準は、複式簿記に対応している、補助簿が使える、ソフトのサポート（ヘルプ機能やよくある質問がまとめられているなど）がしっかりしている、そしてもちろん安いことだろうか。

たくさんのソフトがあるので、そこから自分好みのソフトを探すのは少々時間がかかるが、横着しないでじっくり検討したい。

2005.06.10 Fri

外壁工事が始まった。

昨日、既存タイルの外壁に左官工事ための下地の板を打ち付けていたのだが、そこに今日は掻き落とし仕上げのための下地を塗るとのこと。

外壁の地面に近い部分に、割った石を貼っていた。もう、それだけで和風の雰囲気グッと見栄えが良くなる。

入り口のモルタルが欠けていた部分も補修されている。そういえば風除室の床が洗い出し仕上げになっていた。

ちょっと現場に来ないうちに、ずいぶん進んでいるなど実感。早く足場が取れないかなぁと思う。楽しみだ。

午後は、量販家電店に行った。店で使う家電を買うためだ。

まだ店に置く事はできないのだが、デジタル複合機といわれる、FAX、プリンター、コピー、スキャナが一緒になったものを買って、時間のある今のうちに慣れておこうと思ったからだ。

まとめ買いすると安くしてもらえることがあるので、係りの人を付けてもらった。

欲しいと思う商品に、ポイント還元が10%以上ついている時は、あえてまとめ買いに含めない方がお徳だとのこと。

どちらがお徳か比較してポイントとまとめ買いを使い分けた。

でも、もっと安くするなら、ネットや他店の価格を調べて、その値段をぶつける事だ。

そういうひと手間が、出費を抑えるコツだと思う。時間を惜しむか、お金を惜しむかの問題なのかもしれない。

準備080日目 バイト募集

ハローワークに求人を出しているが、反応がほとんどない。

オープンまであと2週間で切ったし、ホール担当は店の売上に重要なため、コストをかけ戦略を変えることにした。

900円の時給を1000円にすることで、興味のある人にはとにかく電話をかけてもらう。

相手の話をよく聞いて、こちらの条件に合い1000円出しても良いと思える人材なら、面接、採用するという方法だ。

どんな人間が来るかわからないので、900円で設定していたのだが、この金額では反応がないのは仕方がないと言われてしまった。

出費を抑えたいのは当然のことだが、売上に貢献できる人物であれば、1000円以上出すことに問題はない。

店の前に貼るバイト募集の紙も、時給を上げ、交通費支給、制服貸与、食事つきと、アピールできることを増やした。

これらのことをハローワークの求人欄にも書かなかったような気が…。今思えばこのようなことを書くのは当然のことであるのに、忘れていたのだ。

また、アルバイト雑誌に4万円で2回掲載できるように紹介してもらった。高いか安いか良くわからないが、切羽詰った状況なので、即依頼した。来週の掲載にギリギリ間に合うとのこと。

掲載記事の下書きをメールで貰い確認した。なるほど、こんなことを書けば良いのかと納得。[求人広告の書き方例はこちら](#)。

2005.06.12 Sun

準備 081 日目 国民年金加入手続き

社会保険事務所から、国民年金加入手続きの案内が来た。

実際のところ夫は、私の扶養家族として会社に手続きを済ませていたので、この用紙は不要のものだった。

国民年金の被保険者には1号～3号の区分がある。大雑把に説明すると、1号が自営業者や無職の人。2号が会社などに勤めている人。3号が2号の人に扶養されている人。

今回の案内は、夫が会社を辞め2号の資格を失ったので、1号か3号になったから届出してね、というものだ。

同封されていた書類は、1号になった人に対して免除や納付猶予がありますよ、という案内だった。

世帯の収入により、全額免除、半額免除、納付猶予の3段階。失業者の場合は所得審査が不要だが、離職票などの証明書類の添付が必要とのこと。

その他詳細は、[社会保険庁のHP](#)を参照することができる。しかし、免除や猶予については、住んでいる市区町村役場や社会保険事務所まで問い合わせる必要があるようだ。

2005.06.13 Mon

準備082日目 携帯電話料金の節約には

独立開業の準備を始めてから、携帯電話の料金が倍になった。

会社を辞めた直後は、人と会うことが多く、その連絡や近況報告のために電話を使っていたらしい。

その後ほとんど遊ぶこともなく、店を見つけることに始まり、業者との連絡などひっきりなしに電話でのやり取りがあったようだ。

思い切って基本料金が一番高いプランにしても良かったのかもしれないが、料金変更が反映されるのは翌月なので、あまりその恩恵は受けられなかったかもしれない。

また、店や家に電話をつけても、外出先からかけることが多いようだ。日中どこかにじっとしてられる時間はあまりないので、どうしても携帯電話を使うことになる。

ここ最近の酷使のせいだけではないと思うが、携帯電話のバッテリーが弱くなり携帯電話自体を買い換えた。

やはりいろいろ試してみたくなるらしく、そのせいでも電話料金が上がっている。

開業準備を始める前と携帯電話を買い換えたときは、基本料金が高いプランに限るということだ。

2005.06.14 Tue

うちの店の現場には、専任の施工管理者がいない。

通常工事現場には、設計者、施工者、そしてその間に立つ施工管理者がいる。

客と設計者が打ち合わせしたものを、施工者がその通りに作業してもらえば良いのだが、施工はあくまでも施工。建築はたくさんの種類の工事が寄り集まってできるものなので、その調整が必要になる。

それら全体を見通し、工程、品質、コスト、安全などの管理だけでなく、客、設計者、近隣住民、協力会社それぞれとの調整をとる役割がどうしても必要になってくる。

うちの現場では、設計、施工、管理者がほぼ一人の人間である。設計施工管理がひとつの会社というのはよくあるが、そうではなく、一人の手によるということなのだ。

工期、コストなどの面でメリットがある反面、それぞれの役割に対する質を見ると、不足している部分がある。

厨房の内装が出来上がり、夫が現場に入り動きや備品の配置を確認しているのだが、コンセントの位置が違っていたり、シンクをよく見るとこちらが想定していたタイプでなかったりということが発生している。

このあたりの管理という部分が、うちの現場には足りない部分である。オープンまでの時間が残り少なくなってきたおり、お互い殺気立っているためか、意思の疎通に欠けがちな状態だ。

私が一番良いと思うのは、設計者と施工管理者がひとつであり、客との調整を密にとってくれる人である。

そのためには、それなりにコストをかけるべきだと思った。

準備084日目 店舗契約前に確認すべきこと

月々5000円の使用料を払う看板が壊れていることがわかった。不動産屋へ連絡したところ、その状態で契約したのだから、今更言われても取り合えないと言う。

店の契約書を見ると看板を使用する際の負担は全て借主となっている。これは非常に不利だ。

でも、この契約をした時は正常に使えるものを借りるという認識があったので、特段気にしなかった部分だ。

何かないかと記憶を探ると、昔学校で習った[瑕疵担保責任](#)が関係あるかとも思い調べてみた。

「売買契約締結時に、対象となる物件に隠れた瑕疵がある場合には、その売買代金額に不公平があることになるので、民法は、売主の故意・過失を問わず、売主にこの担保責任を負わせる。(民法570条)」

売買にしか適用できないのか？とさらに調べてみると、丁度良い記事を発見。[契約当初からの欠陥](#)に関する記事で、どちら負担になるか結論が異なっている問題ということだった。

もうひとつ[国民生活センター](#)で、判例と相談窓口を確認した。

いずれにせよ、このようなことがないように、契約前に設備について確認すべきだったと反省している。

電気、上下水道、ガス、空調、排煙口、サッシ、看板など設置されている物の利用を考えているなら、不動産会社立会いの下、全て点検してから契約する必要がある。

やはり契約書は借主不利に書かれているのだから、自己防衛の労力を契約前に惜しんではいけない。

2005.06.16 Thu

[78日目 会計ソフト選び](#)で記載したとおり、ソフトを試すには実際に入力、印刷することが大事だ。

ということで、開業前の仕訳を入力することにした。でも、個人事業の初年度記帳は扱ったことがない。

例によって情報収集ということで、[\[教えて!goo\] 開業前の費用](#)、[開業初年度の経理処理](#)、[仕訳教室](#)、[税務会計・税金相談の相談事例](#)を参考にさせてもらった。

大切なのはお金の流れがちゃんとわかれば良いということと、会計事務所や税務署によって推奨する仕訳が変わるということがわかった。

パソコンで記帳すれば後々訂正するのも簡単だし、気楽にやってよさそうだ。

まず初めに開業日の日付で元入金仕訳を入力した。自己資金として積み立てていた預金を現金化しながら使っていたので、その総額を「現金xxx/元入金xxx」で仕訳。

と思ったら、元入金勘定がない。そうだ、まず勘定科目の設定だ。説明書をざっと読み返し注意点を確認。すると消費税が自動計算されないソフトであることを思い出した。2年目までは免税業者だから別に良いんだけど（消費税については[こちら](#)と[こちら](#)参照）。

このソフトは帳簿がエクセルに変換できるし、操作性が良さそうなのでとりあえず試してみることに。思ったほどの手ごたえがなければ、もうひとつ別の会計ソフトにしよう。

資本金を元入金に変更。資本の部に事業主借と資産の部の一番下に事業主貸を設定。また、普通預金が複数必要になるかもしれないので、補助簿の設定をした。

[45日目 開業前の帳簿の書き方](#)で領収書を分類していたので、入力するのは楽だった。ほとんどが開業費になるが、保証金や店舗工事費、備品など1年以上に渡って使用されるものや、家賃や光熱費、仕入など経常的に支払う費用は開業費に含めない。

準備086日目 プレオープンまで一週間

この時期になっても、人が確定していない。

あてはあるのだが、彼の職場の上司が彼が辞めることを取り合ってくれず、話にならないという。

調理師会から派遣してもらおうという案がでたが、ネット上で料金体系を確認することが出来なかった。

調理師会では人材派遣もあるはずなのだが、人材紹介ばかりで欲しい情報が入手できなかった。なんだかお高そうだし。

他にないのかと検索して見つけたのが、[調理師専門派遣のWish](#)。メニュー内容と料金、オーダーの出し方が明確に表示されている。

調理師の人材派遣について何も知らないので、この様に予備知識を入手できるのは、ありがたい。

検討しているのが、ウィークリー派遣の時給1470円〜で一週間前のオーダーというやつだ。

1470円×8時間×5日として、58800円。残業が時給の130%の割り増しになる。結構な出費だが、これ以上オープンの日には延ばせないし...

でもあと3日猶予がある。大体の値段がわかったところで、調理師会にも問い合わせしてみようと思った。

2005.06.18 Sat

メニューを決めるのは、ギリギリまで考えることだとは思う。

でも先にデザインやレイアウトを決めておく方が良いと思った。独立準備中は、忙しそうで意外に時間があるのだから。

会社を辞めた直後は、遊びたかったり人と会ったりすることが多く、また、開店間近になるやることがどっと押し寄せてくる。

私が思うに、工事が中盤にさしかかると中だるみしやすく、やることはあると思われるのに、本人はやることがないと言う。

そんな時間がある時に、メニューのデザインやレイアウトを決めるのに使うべきだと思う。

色々な店のメニューを参考にするのはもちろん、インターネットにある、あらゆるサイトのコンテンツメニューが参考になる。

見出しの装飾や背景の色、柄、文字のレイアウトやフォント。

無料で提供されたり、文字部分の加工が可能な素材がたくさんある。HPを作る感覚で、メニューを作る。なんならこの期間にお店のHPを作っても良いのではと思った。

このようなデザインする作業は、時間がいくらあっても足りない。費用をかければ自分で作業する必要はないが、どのようにしたいか考える時間はどうしても必要になる。

お金はないけど時間がある独立開業準備期間に、自分で素材を探し納得のいくメニュー作りの時間に当ててみてはどうだろうかと思った。

またデザインだけでなく、ネーミングなど考える時間も大切だ。

飲食店支援のサイトをいくつか見ると、テクニックがあるようだ。それを参考に売上に貢献するメニュー作りの時間も必須になることだろう。

ちなみにうちの場合は、写真は一切載せない。料理名と金額のみという方針だ。

2005.06.19 Sun

準備 088 日目 湯水のようにお金が...

別途工事になっていたNTT回線接続工事があった。

現場にやって来て、線を切ったり繋いだり。ほんの10分ほどの作業で、請求された金額が9000円。初回の使用料などと一緒に引き落とされるとのこと。

夫はそれを聞いて少々怒り気味。なんて良い商売なんだと...

ガス工事にしても以前日記に書いたが、ほんの数時間の作業で15万円。現場そこだけでの時間単価で見ると、本当に高いと思う。

バックグラウンドの部分で投資があるから仕方がないと思わないとやってられない。それとも本当に足元を見られているのか？と考えれば考えるほど嫌になってくる。

まあ、何が言いたいかというと、こまごまとお金がかかるとのこと。

オープンまで1週間で切り、水が流れるが如くお金が出て行く。

先行投資ということはわかっているが、公庫から融資され通帳に入っているお金がみるみる減っていく。

もうここまで来ると少々感覚が麻痺してくるような気持ちも。日常の金銭感覚がずれないように気をつけたいものだ。

2005.06.20 Mon

求人雑誌の小さなコマに求人広告を載せた。

オープニングスタッフ募集のページだったが、反応はいまいち。人間関係のしぐらみがないなどメリットが多いので、応募が殺到するよとの話だったが。

まあ、時給も堅実的な金額に留めたからかもしれない。

これに載せたことで、何がすごいかというと営業の電話だった。オープニングスタッフの募集のページだったからこそだろう。

主なところでは、有線、ごみ処理、居酒屋ということでカラオケなど。ひっきりなしに電話がかかってきたらしい。飛び込み営業もグッと増え、その対応も大変だったとのこと。

そんな中でバイト希望の電話は2本。選んでいる場合ではないので、面接というよりシフトや時給などを確認するため来てもらうことになった。

急に休まれる場合に備えて何人かに在籍してもらい、一週間を2~3日程度にとどめてもらうことにしている。

急遽休みたくなった場合、お互いが責任を持って補い合ってくれば良いなという希望だ。まあ、もともと出れる日数が少ないのでそれは少ないと思うのだが。

とにかくシフトに穴を空けられることほど怖いことはないので、リスク分散というわけだ。

2005.06.21 Tue

準備090日目 プレオープン3日前

テーブル3卓と椅子、焼き場前のガラス設置、カウンターの仕上げがまだ終わっていない状態。

トイレの換気扇が使えないということがわかり、また、空調が2台あるうち、1台が不調とトラブル続き。電気屋さんは関係ない壁に切り込みを入れっぱなしで帰ってしまうし…。

2ヶ月前に取り替えた入り口の鍵が数日前から壊れたまま、外から鍵を使って開けることができない状態。不動産屋にその旨連絡したら、その修理費用は店持ちと言うが、とりあえず鍵屋を向かわせてもらうことになった。

しかし事前に連絡してから来るという話だったのに、勝手な時間にやって来て、夫がいないということでこれまた勝手に帰ってしまったということが、夕方になって判明。

昨日今日で細々とした備品や食器を揃えたというのに、これだけ工事が残っているのは厨房内の準備ができず、ピリピリとした雰囲気の流れている。

4面ガラス張りの冷蔵庫に、うちの売りである日本酒がぎっしり入っていることだけが予定通りと言えようか。

ただこの冷蔵庫、結露がすごい。温度調整が適切でないようだ。曇ってしまったてはショーケースの意味を成さなくなってしまう。こまめに拭くしかないのだろうか？

2005.06.22 Wed

準備091日目 プレオープン2日前

昨日の懸念材料は、トイレの換気扇と空調以外は解消していたので、ほっと一安心。

トイレの換気扇は新しいものを購入予定。空調は配線が切断されており、明日までに何とか間に合わせてくれるとのこと。

プレオープン初日の午前中まで作業があるとのことと詳細を確認してきたが、気の抜けないスケジュール。ここまで来たらなるようにしかならないのだが。

当日の早朝に掃除をしワックスをかけ、ゴミを出し終了予定。どうやら調理に関する練習は出来ない模様。

プレオープンの料理は、通常営業とは違うメニューを出すこととなった。

私が自分の仕事が忙しく、この店のことから少々フェードアウト気味なので、ここ数日の詳細が実のところわからない状態。

軽く確認したところ、夫が自分でやるといっていた看板が手付かずであるのと、ホールをやってくれる女の子の面接が今日あったが、連絡なしで来ないとのこと。

ひとり男の子が決まっているのだが、やはり一人に依存するのは危険。もう一人別の女の子がちゃんと来てくれることを願う。

2005.06.23 Thu

準備092日目 プレオープン前日

手付かずだった看板を、やはり工務店の社長が書いてくれることになった。看板を設置する壁の下地だけはできているので、何も掛けないという訳にはいかなくなっていたからだ。

この日私は家に持ち帰っていた看板の板と一緒に、トイレに飾る友人の絵と、夫が製作したオブジェを運ぶのを手伝った。

今日の様子を聞くと、夜になってやっと営業準備ができるようになったとのこと。午前中に終わるはずであった、クリーニングや設備の調整が長引いたらしい。

夫は厨房内の使い勝手を考えながら、食材や小物の配置。酒で釣った友人に、食器やグラスを全て洗い棚に収め、しょうゆさしや楊枝などの準備をしてもらっていた。

名刺のデザインと発注をしてくれた友人が、メニューを持ってきてくれた。

メニューも初めは私がパソコンで作る予定だったが、店の雰囲気にあったものと考え、納得できるものを短時間で素人が作るのは難しかった。そこで無理を言ってお願いしていたのだ。

本職だけあって紙の選び方からデザインとセンスが良い。やはりパソコンで作っているのだが、背景に使われたパターンや「揚げ物」などと書かれた見出しは筆で自分で描き、それをスキャナで取り込んで加工したとのこと。

すでにある素材を使っているのかと思っていたのだが、こちらが依頼したイメージ以上の物が出るのは、こういう本職としてやっている人だからこそなのだろう。

明日は仕込みの必要がないものばかりを出すことになっていたが、それでも準備することがいくらかもある。

夫は何時に帰れるかわからないとのことだった。

2005.06.24 Fri

準備093日目 プレオープン初日

午前中まで空調の修理やクリーニング、オブジェや木の看板設置があったため、プレオープンの準備は午後からのスタートとなった。

厨房で働いてくれる夫の相方は今日まで前の職場で働いているので、本日のプレオープンは夫一人で切り盛りすることになった。

私は、

お知らせ

本日はプレオープンのため

貸切になっております。

正式オープンは

○月△日□曜日です。

またのご来店をお待ちしております。

という貼り紙を作り、昼過ぎから店へ手伝いに行った。

花輪と胡蝶蘭がいくつか届いていた。この後もたくさんの花が届き、無事に届いたこととお礼、明日の確認を兼ねて電話をした。

夕方になってホールをやってくれる女の子と男の子が来てくれた。指示を出す夫一人に対し、言われなければやることが見えないというか、何を優先させて動けば良いかわからない3人。

やはりやることがたくさんあったのを後から気がつく。手洗いを磨いたり、ハンドペーパーの設置とハンドソープの買出し。カウンター下の棚やお酒が陳列されている棚の拭き掃除など。

実際に使う時になってやっと気がついたという具合だ。

他には、洗い物をする時になって流しをどう使うか、ゴミ箱、使い終わったおしぼりをどうすれば良いのかに戸惑ってしまった。

今日足りないと思った物は残らずメモした。また、招待客がちらほら入ってから、店の不具合も

明らかになった。

2台ある空調のうち、小上がり近くにある空調が効きすぎる。半個室になっているため、冷気がこもりかなり寒くなる。

1台のリモコンで調整するため、小上がりの方に合わせるとカウンターの方がかなり暑くなってしまふのだ。

それから男性用トイレ。少々無理に設置したため、扉が折れ戸になっているのだが、引き手の形状が悪く中に入って閉めると出る時にかなり出にくい様子。

ここも何とかしなければ、無用なクレームに繋がるだろう。

6時からのオープンだったが、適当な時間に来てくれと言ってあったのが功を奏したのか、上手い具合にバラけて来てくれたので、さほど混乱はなかった。

夫の友人や親しくしている人たちばかりだったので、夫に焦りがなかったのが良かったのかもしれない。

今日見つかった問題点と不足している部分を早急に対応しなければならない。ホールの基本的な接客方法も、私がいる明日中に身につけてもらえればと思った。

2005.06.25 Sat

準備094日目 プレオープン2日目

午後一番で、何かとお世話になっている同業者の方がラーメンを教えに来て下さった。レシピは貰っていたのだが、心配だから教えに行くと約束してあったらしい。

このように親身になってくれる方がたくさんいるので、とてもありがたいと思う。夫が自信を持つ訳がこういうところから来るのかもしれない。

ラーメンの仕込というものを、私は初めて目の前で見ることとなったのだが、けっこう手間がかかるものだと改めて知った。

仕上がりは和風寄りの飲んだ後の締めになるラーメンになった。

から揚げをトッピングしたが、少々脂っぽくなってしまうため、蒸し鶏を乗せることになった。麺も細めの方が合っているように思ったが、量や種類を色々試してみようということになった。

今日のプレオープンは同業者や取引先、前の職場時代からよくして下さいましたお客様や親戚と若干年齢層が高かったためか、ほぼ時間通りにいらっしやった。

昨日は、ほどよくバラけて来ていたため甘く見ていて、飲み物料理ともに少々混乱した。

一通りビールやサワーを飲んで頂いた後、日本酒を勧めてからはホールがぐんと楽になった。

ただ今日はメニューの用意がなく、こんなのが飲みたいといわれると、夫を厨房から連れ出さなければいけなかったのが、少々不便だった。プレオープン専用のドリンクメニューを用意しておけば良かったと思う。

料理は大皿で出して、夫が来てくださった方と話せるようにした方が良いとアドバイスをして貰っていたが、個別に出すことになった。

とても大変だったけど、それなりに食べて飲んでもらえたようなので、こちらとしては良かったのではないかと思う。

オープンしてから来て貰って、話が出来れば良いかなと都合よく思ったりもして。

今日は夫を気に掛けてくれている人たちに、ようやく挨拶が出来た。皆さん良い人ばかりで、社会的でない私も楽しい充実した時間を過ごせた。

2005.06.26 Sun

明日の正式オープンを控え準備が必要とのことで、本日は休みにしていた。

買い物から戻ると、店内に制服を着たおじさんが3人いた。消防署の方だという。

消防署がすぐ近くにあるためかチェックされていたらしく、届けがないので来たそうだ。

私も届けがあると思っていたのだが、改装をやってくれた社長が、東京都では改装なら届出が不要だと自信満々に言っていたので届けを出していなかったのだ。

確かに前のテナントと同じ業種であれば不要な場合もあるとのことだったが。

まずとにかく[防火対象物使用開始（変更）届出書（東京都用）](#)を出し、一日講習を受けるようにと言われた。

届出書は、不動産屋から貰った重要事項説明書を見ながらでないといけない内容だ。

一日講習はいつでも受けられるものではなく、月に数回しかないとのことで、ちょうど数日前にあったのでしばらくないそうだ。

でも、夜働いている人間が、ちゃんと朝からの講習に行けるのだろうか。たぶん無理だろう。

今回来た人たちはあくまでも査察で、実際に検査をするのは別の部署だということだった。注意されそうなところをいくつか教えてもらった。

帰り際、ちゃんと検査が終わらないと、立場上客として来れないからよろしくねと言われてしまった。

2005.06.27 Mon

独立開業に関する記録 開業準備編

<http://p.booklog.jp/book/37228>

著者：松

著者プロフィール：<http://p.booklog.jp/users/matsu99/profile>

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/37228>

ブックログのpapier本棚へ入れる

<http://booklog.jp/puboo/book/37228>

電子書籍プラットフォーム：ブックログのpapier (<http://p.booklog.jp/>)

運営会社：株式会社paperboy&co.