



独立開業に関  
する記録



開業1～95日目

居酒屋を開業した  
夫を支える  
妻の観察実務日記

## 開業001日目 オープン初日

---

ついに開業初日を迎えたが、さっそくアクシデント発生していた。私が5時で仕事が終わって店に入ると、焼き場の前のガラスにヒビが入ってる。

どうしたのかと訊ねると、焼き台に火を入れたらこうなったとのこと。ちなみにプレオープンの時には、ガス台は使ったが焼き台は使わなかった。

改装をしてくれた社長を呼んであったので、詳しく訊くとそのガラス、なんと耐熱ではなかったとのこと。

ガラス屋も焼き台から離れているので大丈夫だろうと言ったから取り付けたそうだ（ホントか？）。

耐熱と非耐熱では倍近く値段が違うので、ケチってしまったのだろう。でもこれでかえって高くついてしまったことになる。

ガラスが割れることはないが、このままにもできないのでとりあえず、半透明の白いテープを貼ることにした。

そんな中、プレオープンに來れなかった方が、お客様第一号で來てくれた。少し経ってからは店の工事に関わってくれた業者さんとプレオープンに來てくれた方々も続々と來てくれた。

今日はほとんど知った顔ばかり。フリーのお客さんは3組ほど。

厨房2人ホールは私を入れて3人いたが、やはり慣れていないので不手際が多発。

伝票の書き方、オーダーの通し方などそれなりに打ち合わせていたが、やはり思っていたことと実際に出来ることは違う。

宣伝を全くしていなかったもので、まだまだだったはずだ。これではあーっとチラシでも撒いて集客を狙ったら、クレームの嵐だったかもしれない。

日本酒の店なのに、夫しか知識がある人間がないので、調理と酒選びと大変だったようだ。

2005.06.28 Tue

今や銀行で両替をしてもらおうものなら、手数料がかかる。

そんな無駄な出費は控えたいので、数日前から支払いはほとんど万券などにしていた。従業員の協力もあり、銀行で両替せずにすんだ。

でも、まだ十分とはいえないので、銀行で両替すると実際のところいくらかかるのか、調べてみた。

銀行により多少違うと思うが、概ねこの通り。

1枚のキャッシュカードに対して、1日1回の両替で50枚までは無料。両替ではなく、金種指定でお金を引き出しても、カウントされてしまう。

我が家に8枚のキャッシュカードがあったが、その何枚かは別々の銀行であり、3時までに行ける銀行は限られる。

でも、結局その時間に銀行へ行くことが出来ず、1度も両替をすることなく用意できてしまった。

コンビニやスーパーと違いお金をやりとりする回数がさほど多くないので、それほどまめに両替が必要ではないことがわかった。

レジは小型の機能が必要最低限のものをリース契約した。

使う機能は限られているので、私が説明書を読み口頭で説明したのだが、単純なだけに迷ってしまったらしい。

掛け算をする場合がそうだ。この機種は先に単価を入力するのだが、昨日のレシートを見るとお通しが635個になっている。単価と数量を逆に入力した人間がいたのだ。

そこで見栄えは良くないが、小さなメモに基本的な打ち方、掛け算で入力する方法、キャンセル、返金の仕方を書いて貼った。

他に必要そうな操作や、レシートが出ない、レジが開かないなどのトラブルに備え、その対処法

が載っているページに付箋をつけて、見てもらうことにした。

キャンセルやお客が置いて行ったレシートなどは捨てずに、伝票といっしょに挿しておいてもらうことにした。

2005.06.29 Wed

## 開業003日目 いろいろな意見に対して

---

私がよく拝見している[pocchylantさん](#)の助言通り、いろいろな意見にさらされている。

第一波は、プレオープン時と開店直後の友人知人によるアドバイスがあった。

ここ数日は、組合や町内会の方など年配の方が多く、俺を大事にしていた方がいいぞという脅し？交じりのものや、仕方なく来てやったんだと言う恩着せがましいものまで様々。

こちらが期待する客層とは違う方の意見は大抵くどいので、その場の対応に困惑することもあったが、とりあえず感謝の言葉を述べて反論せずに流すのが一番のようだ。

夫は意見を聞きたいという気持ちと、目の前の対処しなければいけないことに追われて、かなり参っている様子。これらを消化するには、数日必要かと思われる。

私も言いたいことはあるが、もう少し落ち着いてからにしようと思った。とにかくこういう時期は、話を聞いてあげるに限る。

そうすることで、彼の方向性も整理されてくるだろう。やはりなんといっても夫の店なのである。

自力で信念を再認識してもらわなければ、店を続けていくことなど出来ない。

また、妻といえども常に一緒のところにいるばかりでなく、客観的な立場を守ることも大事だと思っている。

私が店に出ないのも、一步引いたような態度でいるのもそういった理由だ。

あくまでも舵取りする人間は夫であり、船頭が複数いてはあらぬ方向へ行ってしまう恐れがあることを理解してくれる人は少ない。

2005.06.30 Thu

## 開業004日目 ルールの徹底

---

店のやり方を試行錯誤しながら作り上げている状態にいと、朝令暮改的なことが頻繁に起こる。

うちの店は小さいながらも、3人のバイトを雇い入れ替わりで出してもらっているため、指示が行き渡らないことがあった。

ただでさえ開業したばかりで混乱があるのに、言った言わないの行き違いがあってはまずい。

幸いそのようなことをぎゃあぎゃあ主張する人間はいないので、それほど気にする必要はないのかもしれないのだが。

基本的なこと、前はこうだったけど、今はこう。というように、明文化することで状況を共有することが大事だと思う。

ひとりひとりに対応するのが必要な場合もあるが、複数の店舗を持ちたいと思うなら、今から組織的な運営が出来なくてどうするんだというのが私の意見だ。

ただ、そのような注意書きやルールをいつまでも貼っておくのは良くない。一通り見たと思ったら、すぐに引っ込めてファイルしておくのが良いだろう。

2005.07.01 Fri

## 開業005日目 営業の後にやること

---

レジを精算し、その日の伝票と領収証が手渡される。

伝票の合計及び記載された人数と精算レポートが合っているかどうか確認。

相違している場合は夫の話を聞き、間違っている方を赤で修正する。

掛けで仕入れている納品書は、別ファイルで業者ごとに重ねて保管。

現金で支払った納品書、請求書、領収書を照合し、それぞれを糊でくっつける。

その日に支払った領収証の合計金額を出す。

[エクセル](#)で作った表に売上額、支払額、人数を入力。差額や累計、それぞれの金額の週計、週平均が計算される。

平日と土日の売上に差があるので、週単位でも目標設定するのが必須。

従業員にもこの売上の週平均を知らせ、いくら売り上げを増やせば良いのか、あと何組入れれば良いのか、リアルに計算できるようにしている。

ここまでの作業は、慣れないうちは時間が掛かって面倒だが、日を追うごとに少ない時間で出来るようになる。毎日収支を確認し、具体的な数字を把握するのが大切だと思う。

日々の積み重ねが1ヵ月後1年後の結果となるのだから、おろそかにはできない。

会計ソフトの現金出納帳に、売上、領収証を入力。手持ちの現金と合っているか確認する。

小銭はレジに入れてきているし、まだつり銭を決まった金額で管理していないので、だいたい良いとしている。

今のところ個人的な出費はほとんどないので、大きな差異はないようだ。

2005.07.02 Sat

## 開業006日目 花の手入れ

---

開店祝いでたくさんの花を頂いた。

アレンジメントや寄せ植えは水をやれば良いので楽だが、胡蝶蘭と花束などの処理がわからないので、調べてみた。

[胡蝶蘭の育て方](#)を見ると、頂いた種類とは違うようだが、リーフレットに書かれた事と総合すると、水の遣り過ぎに注意で、忘れた頃に丁度良いとのこと。

確かに日が当たらず涼しいところに置いた胡蝶蘭の方が断然元気。日に当たるところに置いたものは、花の消耗が早いようだ。

花束や花がらを整理した後の[アレンジメントの手入れ](#)を確認した。花器の中の水を清潔にすることが、花を長持ちさせる秘訣のようだ。

ありがたいことにお客様の席を確保するのに苦労するほどお花を頂いたのだが、直射日光や冷房の風にさらされたり、度重なる場所移動で花の消耗が早いように感じる。

大きな花は一週間で取りにきてくれるよう、納品した花屋に依頼すれば良かったと思った。

花の手入れと後処理で、結構大変だった。もし自分が開店祝いを渡すことになったら、花はやめて店の備品になるようなものを贈ろうと思う。

その店の雰囲気合った物を贈るのは、時間も手間も掛かることだが、消耗する花を贈るのは色々な意味でもったいないなあ実感した。

2005.07.03 Sun

## 開業007日目 開業祝のお礼

---

プレオープンの開業祝賀会に出席されていない方からお祝いを頂いていた。どうすれば良いのか調べてみた。

[冠婚葬祭マナー「贈り物」](#)を見ると「当日後なるべく早く 白赤蝶結びで、内祝」とある。

店で扱っている地酒を送って、こんな店ですという紹介を兼ねようと思い、[挨拶状ドットコム](#)を参考に手紙を書くことにした。

夫にその旨話したところ、そこまでしなくても良いのでは？ということになり、祝賀会に来てくれた方へのお土産のお酒2本を宅急便で送ることになった。

化粧箱に入れ、紙袋へ包みコンビニへ持っていったところ、お酒はヤマト運輸専用の箱に入れないと送ってくれないという。

専用の化粧箱に入っているのだし、大丈夫だろうと思ったが、運送会社へ持って行き確認するのも面倒だったので、言われた通りにした。

逆に言うと、お酒を送る時は、梱包せずそのままが良いということか。送料の他に箱代210円かかるが。

2005.07.04 Mon

うちの店は日本酒が売りであるが、メインになる食材もとても美味しいものを使っている。

しかし、よくチェーン店にあるメニューのような、その商品の説明書きをしていないので、それらを把握しているのは夫と私ぐらいのもの。

そこで使っている食材やお酒の詳細がわかるページをコピーしてきて、ファイリングすることにした。

毎回これを言えというのではなく、基礎知識として持っていてくれれば、とっさの時に引き出すことが出来るのではないかと思う。

提案できる接客をしてもらいたいのために、その商品に関する情報を用意するのは必須。

幸いこちらの意図を理解して動いてくれるスタッフがいるので、助かっている。

日本酒については、何より自分が美味しいと思う銘柄を見つけることが一番だ。

思い入れが出来ればそれに関する知識も自然に身につくし、接客時にも説得力のある提案が出来る。

賄いの代わりにお酒を1杯飲んで覚えたいというスタッフや、ビール党だった従業員が日本酒ばかり飲むようになって、夫も喜んでいる。

売り側がその商品を知れば知るほど、売上を上げる手段や機会を手にするようなもので、そのための出費なら惜しくないと思う。

ただ売上を上げろというのではなくて、そのためのツールや提供方法を具体的に示し、具体的な金額を知らせることでスタッフも動きやすくなるはずだ。

## 開業 009 日目 支払いの確認方法

---

取引業者の一覧を作成し、締め日、支払期日、支払方法をまとめた。大きく分けて、未締めの翌月払いと、納品時払い、翌納品時払いと3種類。

請求書に振込先が記載されている時は、振込みにした。

納品があった時に現金払いにすればという意見もあったが、機械的に私が処理した方が良さそうだったので振込みの手配をしてしまった。

銀行振り込みの手数料に特段記載がなければ、相手持ちの慣習があるのだから利用しない手はない。

振込先を一度登録してしまえば、後は金額を変えるだけなので大した負担ではないと思う。

振込期日がないものについては、公庫の引き落としを5日にしているので、10日にすることにした。

次に自動引き落としにしている経費の一覧表をエクセルで作成。

この一覧表に家賃や給料支払日を銀行の営業日を考慮して書き加え、1ヶ月の支払い予定表が完成する。

まだ今の段階では水道光熱費がわからない。どれくらいかかるのだろうか。

2005.07.06 Wed

## 開業010日目 住民税の申告書

---

住民税の申告書が届いた。

私の住民税の納付書しか届いていなかったのだから、夫が扶養になったからか？と都合の良い解釈をしていたのだが、やはり甘い幻想だったようだ。

住民税は前年度の収入に対して払うものだから、今現在収入があろうがなかろうが、納めなくてはいけないものなのだ。

前の会社で年末調整してあるから不要だと思いつつも、確かに納付書が届いていない訳で申告書を書くことにした。

住民税を納めたという証明書が必要な時に、申告がないと手間を取りますよ～という、脅し文句があったからだ。

確かに事業主になると、このような証明書の提示を求められることが想像できる。出来ることはしておくのが大切だ。

用紙を見るとたくさんの記入欄がある。書き方の手引きを見ても見本があるわけではないので、どれだけ書かなければいけないのだろうと少し不安になった。

しかしよく見ると、年末調整している場合には、記入すべきところは、ほんのわずかだった。

現住所、氏名、電話番号、源泉徴収票に書かれた支払い金額を記入し、捺印するだけ。源泉徴収票のコピーを添付して、同封の返信封筒に入れて送付した。

源泉徴収票のコピーを送付したのは、この先オリジナル提示を求められることに備えてのこと。金融機関に提示するときは、たいていコピーは不可だから、オリジナルは手元に置いておいた方が良いのだ。

2005.07.07 Thu

## 開業011日目 納品書と請求書の管理方法

---

納品書は業者毎に上に新しい日付のものを重ね、請求書が届いたらそれを一番上にしてホチキス留め。

納品書と請求書が合っているか確認。請求金額を赤ペンで囲み、振り込み手数料とそれを差し引いた金額を朱書きする。

請求書に記載された支払日は、銀行の営業日を考慮されていない場合があるので、カレンダーを確認した上で、振込みの予約をする。

請求書に振り込み予約をした日付を朱書き。振り込み予定日になったら、記帳しに行き、余白に業者名をメモする。

支払いの完了した請求書に完了と朱書きし、口座引き落としにしている明細などと一緒にファイルへ綴じる事にした。

納品書、請求書、領収書を別のファイルで管理する方法が一般的なのかもしれないが、私は一連の作業が漏れなく行われたかに重点を置くためこの方法にした。

小さな店だからこそ、支払いがきちっとできるように管理することが必須だ。

ファイルはクリアポケットを使用し、支払い月を基準にして保管する事にした。

このポケットは何月の支払いであるかすぐにわかるように、月名を書いたシールを貼った。

ちなみに、ファイルは今のところ3冊。「納品書ファイル」に請求書待ちの納品書と支払い待ちの請求書を保管。

「ポケットファイルその1」に開業前に支払った領収書を月別に保管と先の振り込み済みの請求書（&納品書）を月別に保管。

「ポケットファイルその2」に契約書や申込書、公庫やリースの返済予定表などを保管している。

店の保険のパンフレットやハローワークで貰った書類もこのファイルに保管することにした。

2005.07.08 Fri

## 開業012日目 開業日前の経費（具体例）

---

開業前の仕訳は、下記の通りにし、開業日の日付で入力した。

領収証は同じ月の中では日付順にせず、摘要ごとにまとめ、入力のしやすさを優先した。（本来は日付順にするのが原則）

厨房機器など備品扱いになるのだが、18年の3月までは、30万円未満なら一括経費に出来るので、設立開業費に含めることにした。

調理器具と食器の領収証はかなりの数になり、買った日にちも近いことから、合算してから入力した。（本来は一枚ずつ入力するのが原則）

勘定科目      摘要

元入金.....事業開始

差入保証金.....店舗保証金

保険料.....店舗共済掛金

地代家賃.....〇月分

建物付属設備...店舗工事費

水道光熱費.....電気、ガス、水道、〇月分

通信費.....電話

設立開業費.....店舗仲介手数料、住民票、戸籍抄本、印鑑証明、調理師免許申請、図面コピー、合鍵、診断書、掃除用具、洗剤、飲食、ガソリン、タクシー、高速、厨房機器、消耗品、はんこ、電話機、駐車場、器具食器一式、ポット、棚、座布団、収納ボックス、ライト、メニュー、FAX、冷蔵庫、黒板、テーブル、はし等、営業許可申請、書籍、コピー、公庫振込み手数料、収入印紙、切手、求人誌掲載、調理器具、換気扇

毎月きちんと発生する家賃や光熱費はそれぞれの勘定科目で仕訳し、それ以外の開業に必要な経費はすべて設立開業費で仕分けるとするのが原則なのだ。

開業に関する仕訳の入力が終わったところで、仕入を入力した。

2005.07.09 Sat

三井住友銀行が自宅と店の間にあるので、通帳を作ったついでにインターネットバンキング ([One'sダイレクト](#)) の申込をしていた。

振込みがあるのでログインしてみた。いくつか他行のインターネットバンキングは利用したことがあったが、三井住友銀行は初めてだった。

一番良いなと思ったのは、振り込み手数料を受取人負担で計算できるところ。

支払わなければいけない金額を入力した後、手数料受取人負担にチェックを入れ、手数料計算ボタンを押すと、振り込み金額、手数料、合計引き落とし金額が算出される。

これを取引先から届いた請求書に転記すれば、電卓をたたく必要がないし、振り込み手数料も間違えることがない。

転記するのが面倒なら、この画面を印刷して請求書に貼っておけば良いだろう。

もうひとつ便利だと思ったのが、日付を指定して振り込み予約ができる点だ。10営業日先まで予約できる。

うちは10日と15日の支払いのみなので、まとめて振込みの手配ができるので嬉しい。

公共料金の自動振替手続きもインターネットバンキングでできる。何度も捺印したり、住所など書く必要もなく、一度の入力で出来るのが便利だ。

ATMの時間外手数料やコンビニam/pmでの利用に手数料が無料になるように、[One's plus](#)を申込んだ。

ワンズプラス利用料が月に210円かかるのだが、いずれかの条件を満たせばそれも無料になる。月末残高30万円以上というのがクリアできそうだ。

Web通帳という通帳なしのコースにすればこの利用手数料はかからない。しかし、事業として使うのに、やはり通帳があった方が良くと思い通帳ありコースにした。

## 開業014日目 電子申請・届出システム

---

個人事業であっても従業員がいる場合は、「雇用保険」と「労災保険」に加入義務があるため、調べてみた。

どうやら[電子申請・届出システム](#)で申請できるようだが、読めば読むほどわからない。なんだか利用して欲しくないのか？と思うくらい小難しく書いてある気がする。

保険関係成立に的を絞りたどり着いたのが、[労働保険適用徴収・電子申請システム](#)※1。このサイトでどうにか理解できたのは、以下の通り。

用意するものは、電子申請ソフトと電子証明書の二つ。

ソフトはダウンロードし簡単にインストールすることができたが、電子証明書の取得にお金と手間がかかる。これには公的個人承認と民間のものがあるようだ。

公的の方は、役所へ写真付の身分証明書とICカード発行手数料500円を持参し、電子証明書を発行してもらう。

ICカードリーダライタ（安いもので、2500円から）を別途購入し、電子署名に使うという流れ。詳しくは[こちらのPDFファイル](#)参照。

民間の方は、[日本認証サービス](#)の場合、2年の有効期限で18,000円。こちらはICカードやリーダライタを用意する必要はないが、郵便局にて本人が郵便物を受け取る必要がある。

頻繁にこのような届出があるなら即利用も考えるが、どれだけの申請をこの電子申請で使えるのかわからないので、微妙なところだ。

ちなみに、労働保険適用徴収・電子申請システムは、使用許諾契約を注意深くお読みくださいとあるが、3ページも英語で書かれていた。こんなの誰が読めるかつつ～のって感じだった。

※1...このリンク先ページの下の方にある「[手続情報検索](#)」から書類名を入れると検索することが出来る。

2005.07.11 Mon

## 開業015日目 郵便物の対応方法

---

開業して何が増えるかといえば、郵便物だ。リースなどの支払予定表や公共料金のお知らせ、払い込み用紙など支払に関するものが多い。

放っておくとあっという間に溜まるし、早く処理した方が良い場合もあるので、届いたらすぐに開封するのが良い。

ただし、開封するだけでは駄目で、中身を見て判断する必要がある。

分類は?すぐに保存して良いもの、?返信など対応が必要なもの、?期日までに支払が必要なものに分けられる。

?は、へたに溜めたりせず、すぐにファイルに入れる。どのファイルに入れるか決めておけば迷うことがない。

私は、契約書、返済または支払予定表、申込書などは、このファイルと決めている。

公共料金の控えだけは、振替が始まるまでこのファイルに入れておき、1回目の引き落としを見届けて処分している。

?は、送付状や封筒に返送した日にちとこの紙を破棄する日にちを書いておく。

?のうち、公共料金のお知らせは、届いた順番に上に重ねファイルしている。

払込票は、毎日開く納品書のファイルに、支払期日が近いもの順にしてクリップで留めている。

また、どうしても今は出来ないものについては、未処理ファイルを作り、期日が近いもの順に重ね、いつでも目に出来るところに置いて処理している。

2005.07.12 Tue

概要については、やはり本家の[労働保険制度（制度紹介・手続き案内）](#)の確認だ。

届出先を調べるなら、[東京労働局](#)の方が親切な作りだったので、リンクしておく。

[労働保険料概算シミュレーション（平成17年度版）](#)という、事業主負担分が計算できるページを見つけた。

業種を選び、労災保険対象者（こちらはバイトも含む）と雇用保険対象者それぞれに支払う年間賃金総額を入力するだけで計算できるので便利だ。

計算してみたら77,880円。1ヶ月あたり6,490円。この金額の中には、雇用保険対象者の負担分が含まれている。

[雇用保険料（被保険者負担分）計算シート\(ver 1.12\)平成17年4月以降用](#)で計算したところ、1,760円だった。

差し引き4,730円が実質の事業主負担という訳だ。

ちなみに、[社会保険料計算シート（平成17年3月介護保険料改正対応済）](#)もあった。

試しに計算してみると月に14,000円の負担。まだうちではちょっと無理だなあ。

電子申請以外に、窓口へ行かない方法はないようだ。一度とりに行けば、あとは郵送でやり取りできる。従業員の離職票が届いたら、手続きをしに行こう。

## 開業017日目 毎日の経理業務の流れ

---

やっと今日までの売上や領収証の入力が終わった。

経理の仕事を楽にするコツは、何といっても溜めないことだ。これで明日からグッと楽になるだろう。手順もだいぶ最適化されてきた。

改めて流れを確認することにした。[5日目の営業の後にやること](#)と重複する部分はあるが。

1. 精算レシートと伝票が合っているか確認
2. 伝票に記載された人数を確認
3. 会計ソフトに売上を入力  
摘要欄は人数を入力することにした。
4. 会計ソフトに領収証を入力  
摘要欄は原則店名を入力。  
日常的に出てこない店名と  
雑費扱いにするの場合は具体的に入力。
5. エクセル変換し、領収証の合計を確認
6. [エクセルで作った表](#)に売上、支払、人数を入力。
7. 売上の週平均と月平均を確認

2005.07.14 Thu

## 開業018日目 歯茎からの出血

---

開業して18日目。プレオープンも含めると3週間が経過した。

売上を上げるために、閉店時間間際でもお客さんを入れているので、夫はかなり疲れているようだ。食欲があまりないのだが身体が持たないので、多少無理して食べている様子。

そして、ここ数日歯茎から出血しているそうだ。どうしたら良いか調べてみた。

「[いきいき健康](#)」というサイトによると、やはり疲れと栄養不足が原因のようだ。

これを放置しておく、歯根膜や歯槽骨まで破壊する歯肉炎へと進行するらしい。

このサイトに書かれた食べ物を摂るようにしているが、身体の回復には追いつかない。

さらに「[たけしの本当は怖い家庭の医学](#)」にもっと怖い記事を見つけた。

歯肉癌の疑い？アルコール、喫煙、止まらない出血、全部当てはまる。タバコを休みなと言っても聞く耳を持たなかった、このページを見せてみようか。

でも、ちょっと怖すぎ。でも、放置できる病気ではないので、定休日明けに病院に行ってもらおう。

2005.07.15 Fri

週に一度損益を確認するため、残高試算表を見ている。

会計ソフトを使えば自動的に作成してくれるので、決まった勘定科目を見るだけで良いので楽だ。

手書きで帳簿をつけていたら、そうやすやすと作ることは出来なかつただろう。でも、簿記の基礎を身につけたいなら、手書きで試算表を作るのは良いことだと思う。

それはさておき、損益である。

まず見るところは、売上と仕入だ。ここで仕入れが目標通りの割合に収められているか確認する。

開業したばかりの影響で、相変わらず目標値である30%をかなりオーバーしているが、日に日に縮小されているようなのでよしとする。

単月の試算表で見れば、酒屋からの生ビール9樽サービスがあったので目標は達成できていた。

私の使っている会計ソフトはエクセルに変換できるので、計算式（仕入÷売上×100）を入力して確認している。

次に見るのが当期末処分利益。この調子であれば来月には黒字になりそうだ。

しかし、これには設立開業費として仕訳した、開業のために購入した経費は含まれていない。つまり損金として繰り入れられていないということだ。

また、開業後4ヶ月目から苦しくなるそうなので、今期解消できるかどうか...

こうしてまめにチェックすると、予測が立てられ、それに適った対策を講じられるので必要不可欠なことだと思う。

前々から話が出ていた、インターネットでの宣伝活動開始した。

今使っているプロバイダで利用できる無料サイトとブログを申込んだ。サイトの方は下準備に時間が掛かるので後回しにし、ブログを始めることにした。

基本的に文章と写真があれば良いので、すぐに公開できるのが良い。出来ることが限定されている分、見切り発車ができる利点がある。

しかしブログでもそれなりに構想を反映させようとなると、やはりこのツールに慣れるまで若干時間が必要そうだ。

無料なのでレイアウトやデザインが制限されている。知り合いに見せたところ、もっと[自由度の高いブログ](#)を教えてもらったが、今のところそこまでの気力はない。必要を感じてからということで、とにかく始めることを優先。

サイトもブログも店の名前をURLにすんなり使えたので良かった。あ、今思ったのだが最寄駅名を含めても良かったかも。長くなってしまいが、検索されやすくなるのかなあと思って。

タイトルには最寄駅名とうちの売り、屋号が含まれた少々長いタイトルをつけた。これでこちらが望む客層がこのキーワードで検索してくれれば、一番最初にヒットすること間違い無なのだが。

2005.07.17 Sun

## 開業021日目 税務署への届出その1

---

[57日目 開業届けの関連手続き](#)にある届出書と説明書を印刷し、届出書を作成した。

どの用紙も上三分の一は同じなので、機械的に書くことが出来る。

提出先は[管轄の税務署長宛](#)。提出日を記入。納税地を住所とし、店舗所在地、電話、氏名、生年月日、職業、屋号を書いた。

書き方の説明書を読み、必要な部分だけを記載すれば良いのだが、一枚の用紙で複数の申請を兼ねているため項目が多く、この説明書を読み解くのがなかなか面倒であった。

細かい字に拒否反応が出てしまう人には、かなり厳しい作業かもしれない。

しかし、実際に書いてみると、必要な部分は意外にわずかであるというのが感想だ。つまり税務署へ行って、記入箇所を教えてもらうのが一番楽そうなのだ。

先の上三分の一以外の部分に何を記載したか、記しておく。

### ・ [個人事業の開廃業等届出書](#)

届出の区分...開業に丸をつけ、住所、氏名

開廃業日 ...開業日

開廃業に伴う届出書の提出有無...青色申告書 有

...課税事業者選択届出書 無

事業の概要...地酒をメインにした居酒屋

給与等の支払いの状況...使用人1人、月給、税額の有無は有

源泉所得税の納期特例...有

2005.07.18 Mon

昨日に引き続き、今日は下記の書類を書いた。

・ [所得税の青色申告承認申請書](#)

- 1 ...屋号、店舗所在地
- 2 ...事業所得
- 3 ...無
- 4 ...開業日
- 5 ...無
- 6 ... (1) 複式簿記 (2) 総勘定元帳、仕訳帳

・ [給与支払事務所等の開設届出書](#)

給与事務所等を開設移転廃止した日...開業日

屋号...屋号

開設廃止の内容...開業にチェック

事務担当者の氏名及び係り名...店主氏名

本店又は主たる事務所の所在地...住所

事業種目...飲食店

給与を開始する日...初めての給料日

従業員数及び給与支払状況...その他1人、月給、税額の有無は有

2005.07.19 Tue

・ [源泉税の納期の特例承認に関する申請](#)

申請前の給与がなく、滞納や納期特例の承認を取り消されたことがないので、上三分の一だけ記入で終り。

・ [所得税の減価償却資産の償却方法届出書](#)

たな卸資産の評価方法と兼ねている用紙だが、こちらは飲食店にはさほど影響がないので、これについては届出せず。

なお、届出しない場合は、最終仕入原価法が適用される。届出書タイトルの「たな卸資産の評価方法」の方を消した。

2の減価償却資産の償却方法

種類...建物付属設備 用途、細目...店舗改装費用 償却方法...定率法

種類...工具器具備品 用途、細目... ( 空白 ) 償却方法...定率法

3の(1) ...建物は所有していないため、何も記入せず

3の(2) ...新たに事業を開始したため、本届出書を提出いたします。なお、項目2の工具器具備品の構造又は用途細目欄が空白ですが、現在所有していないためです。

以上、3日間記載した届出書はコピーをとってファイル。確定申告時に税務署へ参考資料として持参しようかと思う。

2005.07.20 Wed

そろそろ給料締めなので、給与計算に必要なソフトを[85日目 開業初年度の経理その1](#)でお世話になった[Mon Systems](#)さんのフリーウェア[簡単給与30人 ver1.60](#)を使うことにした。

まず、Readme.txtを読んだ。使用期限や使用方法について書かれている。これを読みながら進めれば間違いない。

『基礎データ設定』ボタンからスタート。給料の支給年月日、給与支払者の基礎データを入力した。

コメントがついているセルは、重要なので必ず確認が必要のようだ。

受給者の基礎データを入力しようと思ったが、名前しか私は知らないなので、姓名、住所、生年月日を教えてもらわなければ。

このソフトは『労働者名簿』と『「算定基礎届」資料』が備わっている。今は社会保険に加入する必要がないが、いずれ必要になった時に備えてというか、そうありたいと願いつつ...

次に『平成17年7月分』をクリック。一人だけ固定給なので入力してみた。入力した箇所は、基本給、雇用保険料A又B、扶養親族数。

雇用保険は、[16日目 労災保険と雇用保険](#)のところで調べた通り、Aに該当するので1を入力。

初め扶養親族数を入力しなかったため、控除される金額が多かった。いない場合はちゃんと「0」を入力しないと駄目なのだ。

これが先にあげた、コメントは要チェックだという理由だ。

2005.07.21 Thu

## 開業025日目 飲食店検索サイトに登録その1

---

無料で宣伝できるサイトに書き込みすることにした。

かなり地道な作業であるが、できる事からやろう。まずはお金をかけずに、手間をかける、だ。

効率的に作業を進めるために、文章を予め用意する。

店名、、サイト名、URL、メールアドレス、郵便番号、所在地、電話、店までの行き方、目印、営業時間、定休日、PR文を50字以内と100次以内とかなり長い文と3種類ほど。

これらをメモ帳（xx.txt）に書き込んでおいて、コピー&ペーストする。その都度入力したり、文章を考えるのは時間がもったいない。

また、ある程度文章を用意しておくことで、他店がどのように書いているか比べ、効果的な文章に変更できる利点がある。

それから、どこのサイトにどんな文章を載せたか、パスワードはなんだったのかも、そのメモ帳に残しておくことにした。

本日登録したサイトは、[BIT St. \(ビットストリート\) 駅名別の地域情報](#)

今日の情報というスペースに載せることが出来る。掲載期間は3日間。旬な情報を提供したい。

みんなのおすすめの方は、口コミ情報を載せるスペースだ。こちらはずっと残るので、Googleなどで検索されるページになる。

こちらは投票数の多い順に掲載されるようだ。私が知っている店があったのだが、どうみても怪しい投票数。こんなに支持されている店には思えないのだ。

あまり拘らずに、どこでどんな情報が引っかかるとも限らない、引っかかればラッキー、ぐらいの気持ちでいるのが良いと思う。

2005.07.22 Fri

## 開業026日目 売上を上げる方法その2

---

目標を細分化することが必須だ。

まず自分の給料がいくら欲しいか決める。

毎月の固定経費を計算する。家賃、借入金の返済、リース料、水道光熱費、従業員給与、通信費などもれなく合計する。1ヶ月の仕入を算出する。

例えば30万の給料を希望し、固定費が100万、仕入れが50万とすると、月に180万の売上が必要になる。

これを1ヶ月の営業日、たとえば25日で割ると、毎日72,000円の売上を死守しなければいけないという計算だ。

これを肝に銘じて、今日はあといくら、あと何組、あと料理何皿、あとお酒何杯というように細分化して行って、毎日営業を続ければ売上は達成する。

具体的な金額を常に把握できているなら、目標は達成できるものだ。

ただ、毎日きちんと72,000円をキープするのは難しい。

だから、[売上週計表](#)を毎日チェックして、1週間単位の平均を維持できるか、出来ていないならその分、今日はいくら売上なければいけないのか確認している。

目標を具体化し、目の前の問題として解消できるように細分化してクリアしていくと、いつのまにか目標が達成できるという仕組みを作る。

2005.07.23 Sat

何といっても、現状を数値で把握するのは必要不可欠だ。

一つ目が原価計算。売上に対する仕入の割合だ。

仕入れが売上に対して30%をキープできるように料理を作ったり、提供するお酒を決めているはずなのに、残高試算表をチェックすると40%近くになっていた。

プレオープンの仕入れがあったし、開業したばかりということのを考慮しなければいけないが、事実そうになっている。

これから何ヶ月かかけて30%に近づけていく必要があることがわかった。

原価率を極端に下げるとは、商売を続ける上では危険が伴う。今後儲けやすい料理の開発とお酒の提供方法を考えていく必要があるのだろう。

二つ目が損益計算書でいうところの、販売管理費。

今のところ、どれを削るといえることはないのだけれど、残高試算表を見ていると家賃が飛びぬけて出ている。

これは開業前2ヶ月分の家賃が発生しているからなのだが、これも何ヶ月かかけて売上から回収しなければいけない経費だ。

3つ目が固定資産扱いになっている設立開業費。

これは費用化できる資産で、年度末の損益調整に使える金額だが、これも頭の片隅に入れて実際の利益を管理していこうと思う。

## 開業028日目 給与計算その2

---

スタッフの氏名、生年月日などのメモが届いたので、情報を入力し、給料日締めを過ぎたので、時給を計算することにした。

勤怠時間の管理は、カレンダーにその日の労働時間を書いている。15分単位にしているため、計算も楽だ。

理想を言えば、時給計算と給与計算が一緒になっていれば楽なのだが、やはりそのようなフリーソフトは見つからなかった。

時給計算をするソフトもいくつかあってみたが、これらのソフトを必要とするほどのことでもないのに、エクセルで[時給計算表](#)をつくり計算。

印刷してこれも明細として渡すことにした。この明細が縦長で給料明細が横長と統一されていないのが、少々不本意だが...

[24日目の日記](#)で紹介したソフトは、金種計算が出来るのがありがたい。これでサクサクと現金の封詰めができる。

給料明細を印刷した。一覧の方はファイルし、個別の明細票は先の時給計算の明細と一緒に封筒に入れ準備した。

後は給料日前日にお金を引き出して、封入すれば良い。

また、このソフトは前月複写が出来るので、来月はもっと楽になるかと思う。

2005.07.25 Mon

店先にメニューを置くという、どこの店でもやっているようなことが、うちの店ではこのような経緯があった。

「窓から興味深げに見ていく人は多いのに、入ってこないんだよね」という何気ない会話から、「高いと思われているのかも」「じゃあメニューを外から見えるように、窓際に立てよう」ということになった。

しばらくして、今までは通り過ぎる人が多かったのに、立ち止まって覗く人が増えた。メニューを見ているのかもしれない。

「ただ、窓際にお客さんが入っているときはそうジロジロ見れないようで、立ち止まる人は減る」ということがわかった。これらもホールの子達の会話からだ。

開業する前から、店の前にメニューを置こうねと言っていたのに実行されずにいた。

結局は譜面台を買ってきてメニューを設置したので、初めからこうすれば良かったのにとはたから見ていると思うわけだが、当人にとってはそうでもなさそうだ。

他にも「何の店かよくわからない」「うちの店の売りが認知されていないのでは？」という何回目かの会話で、窓際に一升瓶を並べることにした。

こうやって少しずつ事実確認しながらひとつずつやってみるというステップが必要な場合がある。

知り合いの店に外にメニューを出さなくてもお客さんが入る店があるので、うちもそうかもと躊躇していたらしい。そういう店であって欲しいという願望なのだろうか。

2005.07.26 Tue

## 開業030日目 掛けでの仕入れ管理方法

---

掛けで仕入をしている場合、3つの仕訳方法がある。

納品時に仕入をたてる（仕入xx／買掛金xx）場合と請求された時、そして支払をした時だ（この場合は、仕入xx／現金xx）。

期の初めに自分がどのタイミングで仕訳を起こすか決め、決めたら原則変えてはならない。変えると損益の判断基準が変わってしまうからだ。

私は納品時、つまり納品書を見ながらその都度処理している。

掛けで仕入れている取引先は、4業者。毎日何かしら納品があるので仕事が増える訳だが、この方が日々原価計算に反映されるので良い。

それともうひとつの利点は、取引先から請求書が届いた時に相違がないか簡単に確認できるのだ。品目までは確認していないが、請求額と買掛金残高が合致していれば間違いがないということになる。

相違していた場合、データとなっているので原因を探るのもとても簡単だった。

ちなみに買掛金残高と相違しているケースは、請求時に寄贈として値引き処理が行われている場合と、1か月分の消費税を納品時には載せず、請求時にしてくる場合であった。

2005.07.27 Wed

店の名前を伝えると、たいていの人が由来を聞いてくる。

夫曰く、今の屋号に意味はないそうだ。語呂が良いというか、まあ、なんとなくで決めたらしい。

屋号と同名の日本酒があるが、それを知ったのは比較的遅く、日本酒を勉強し始めてからのこと。

最初は焼酎にこってて、その当時から店の名前だけは決まっていたのは、私も知っている。

夫の性格からして、すでにあるものの名前を取るはずがない。もし先にそのお酒を知っていたなら、店の名前は変わっていたことだろう。

また、その言葉自体に意味があることは、店を開店してからお客さんに聞いた。調べてくれる方が何人かいて、こちらが教わるという格好だった。

私自身もそれに意味があるなんて考えたことがなかった。東北の方言なんだそうだ。

ありきたりな言葉ではなく、でも調べてみると意外な意味があって、お客さんとのコミュニケーションツールのひとつになっている。この名前にして良かったと夫も言っていた。

[音相システム研究所](#)のサイトで、屋号の持つ音のイメージを調べてみたことがある。

幸い夫の目指す店のイメージと合っている。今は利益を確保するために多少違う部分があるが、ちゃんとお客さんがついてくるまでの辛抱だと思った。

2005.07.28 Thu

ゴミ処理業者の営業が何人か来たが、結局ゴミ処理券を買って廃棄することになった。集積所が目の前という、絶好の場所に店の裏口があるのが良かったのかもしれない。

70リットルのシールを貼っておけば、どんなにぎっしり入っていてもそれはお役所仕事、回収してくれるそうだ。

また、きちんと分別してリサイクルに出せば、結構減らすことが出来ると思う。

業者にお任せにすれば楽できるが、労力を惜しまず節約できることは節約しないと。

こと仕事に関しては、考えることやそういった手間を掛けることにケチではないので、その辺りは私も精神衛生上良い。

今気になることは、この暑さでの臭いと虫の発生をなんとかしたいとのこと。何か良い方法はないだろうか。

ちなみにポリバケツ型の容器は使用していない。見た目を考えて、ベランダに出せるような長方形の収納ボックスにゴミ袋を入れている。

バケツ型と違って、物が安定して置けるのが意外に便利なようだ。

2005.07.29 Fri

## 開業033日目 営業時間外の客

---

開店時間前に来るお客がいる。

夫が前の職場にいる時から良くしてくれた方で、独立したいと考えていると話した時は、スポンサーになってくれると言ってくれた人だ。

かなりお金を持っている人のようで、開店直後何度かお祝い金をくれたり、いつも多めに支払ってくれたり、金払いがとにかく良い。

お金を受け取りすぎたためか、親しくしすぎたためか、かなりの頻度で開店時間前にやってくるそうだ。

こちらがまだ準備できていないからと言えば、あるもので良いと言いつつ普通に注文するそうだし、渋っていると他で飲むから良いと言われてしまうため、入れてしまうとのこと。

今は少しでも売上を上げたいので受け入れているが、安定してお客が来るようになったら夫はどうするのだろうか。

この状況は、夫の本意からかけ離れているので、その方が来るたびに私に話をして、売上を上げるためと自分を納得させているようだ。

閉店間際のお客にしてもそう。毎日の目標をクリアするためなら、多少葛藤があったとしてもそれには目をつぶる。

とにかく店の体力＝現金なのだから、今はじっと辛抱の時だと思う。

2005.07.30 Sat

## 開業034日目 見込み客を求めて

---

ブログのアクセスアップに利用できることを求めて、ネットをさまよっているのだが、時間がいくらあっても足りない。つい読みふけてしまうからだ。

こんなに書き手ばかりで、読み手は存在しているのだろうかと少し不安になる。と、いうのは、まあ大袈裟にしても、本当にいろんな人がブログをやっている。

飲食店や酒に関することに絞っているのだが、これだけでもかなりの数だ。

探してみると日本酒や食べ歩きが好きな人間がかなりいるようだが、それを自分のところに関連付けるのは難しい。

近所というか、店に来れる範囲と思しき人もいるようだが。

そうそう、先日うちの店のことを口コミ情報に書いてくれた人を偶然発見した。

まだ開店して間もないため、そんなことは想像していなかったので嬉しかった。知り合いなのかもしれないが、本当に良く書いてくれていた。

この界限では、この口コミサイトに書かれている店より、うちの方が良いのにといい気持ちが夫にはあるようだ。

スタッフも手ごたえを感じているので、この手の飲食店情報サイトにバンバン載る日を来させなければいけないと思う。

2005.07.31 Sun

先週末は花火大会やらサッカーで、客足はさっぱりであった。

花火大会は、会場付近の店は繁盛するとのことだが、うちの店はその流れから外れた位置にある。

近所の常連さんが「暇でしょ～」と飲みに来てくれたり、オードブルの盛り合わせを注文してくれた方がいたので、それでも良かった方だと思う。

台風が来たときは、さすがにヤバいと思ったが、こちらの方は逸れてくれたので、普段の雨の日の売上であった。

あと、ここ最近では、旧盆がさっぱりだった。

いつかの日記でも書いたかもしれないが、この辺りではきちんとやるようで、飲みに出かける人は少ないようだ。

その週の売上平均も目標を達成することができなかった。あと一日あたり、千円不足だった。

2005.08.01 Mon

利益を出すには、二つの方法しかない。売上を上げるか、支払を減らすかだ。

我が家のポリシーは収入を増やすことに重点があり、出費を減らすことはあまり考えていない。という夫婦なので、店も売上を上げる方向に目が向く。

そこで有効なのは、売上に繋がることをやることだ。当たり前すぎることだが、これが出来ている店は意外に少ないと思う。

儲からない儲からないと言っているだけで、やるべきことできることをやっていないのではないかと、私なんかは思ってしまうのだが。

ではどうすれば良いのかというと、売上に繋がると思ったことを紙に書くことから始まる。思っただけでは駄目なのだ。

だから私はこのサイトでやることリストを作っている。どんなに思っている、忘れやすいのが人間だからだ。

どんな些細なことでも書き出してみる。書き出すことで別のアイデアが浮かんで来ることが多い。これが重要。

このアイデアには連想ゲームの感覚が必要で、思いついたことは何でも書いてみると良い。そして簡単なところから実行する。

2005.08.02 Tue

## 開業037日目 ネットで認知度を上げるには

---

うちの店は日本酒が売りなので、まず日本酒がヒットするような工夫が必要だろう。と、いうことで取り扱っている銘柄をブログに毎日載せていくことにした。

一升瓶の写真を取り、それを元にネットで検索して銘柄名、種類などを調べる。なかなか手間のかかる作業だ。パソコンが店にあって、一升瓶を見ながら入力できれば楽なのだが...

でもおかげで私も日本酒の知識が多少増えた。だからこういう作業こそ、現場の人間がやる方が良いのでは？と思う。

リスト機能を使ってリンク集を作成した。

店がある地域の情報に関するリンク集を作り、この地域名からのヒットを狙う作戦だ。乗り換え案内やイベント情報を集めているので、自分で使うことが意外に多く便利だ。

ただ、このプロバイダの私リストといわれるリンク紹介文は、字が小さいので見にくいのが難点。サポートセンターに問い合わせしてみよう。

後はどんな言葉に関連した情報を載せれば集客があるか考えなくては。

2005.08.03 Wed

税務署から封筒が届いた。源泉徴収に関する書類だった。

1. 源泉徴収のしかた...これはそのものズバリ、源泉徴収の概要、事務手続きの流れ、給与の範囲、控除、年末調整などについて書かれている。

ざっと目を通しておくと、役に立つ情報が手に入れられるかもしれない。例えば、源泉徴収簿が必ず必要なかと思っていたのだが、この手引きには給与台帳などでも差し支えないと書いてある。

2. 源泉徴収税額表...給与計算ソフトを使用しているので、不要のようだ。

3. 源泉所得税改正のあらまし...これはざっと読んでおいた方が良さそう。

4. 納付書...納期特例の届出をだしたので、それ専用の納付書であった。納付するのは来年の1月10日までに。

5. 整理番号のお知らせ...管轄する税務署は機械で処理しているため、ここに書かれている整理番号が納付書に必要とのことだったが、今回送られてきた納付書には印字済みであった。

1から3はネットで確認できるが、紙で見た方がわかりやすいので、来年までとっておくことにした。

2005.08.04 Thu

フリーペーパーの家庭版の営業が何度か来ていた。地域特集ということで料金が安くなっていたため、試しに掲載してみることにした。

3つのエリアで合計171,700部。後から調べて知ったことだが、定価だったら11万かかるところが、今回は特集記事とのことで、掲載料のみの2万円だった。

スペースは1/8（60ミリ×93ミリ）で、4色。

この雑誌、実家に住んでいたときは何度か読んだことがあるが、家を出てからここ数年見かけたことがない。

東京の西側でしか活動していないのかと思っていた。エリアを調べてみると、やはり西側に重点が置かれていたというか、西側が本拠地のようなのだ。

再来週あたりに原稿を見せてもらえるらしい。その翌週配布というスケジュールだったようだ。

記事の切抜きを持ってくると、ビールかサワーを1杯サービスという特典をつけた。果たして効果のほどは…。

2005.08.05 Fri

## 開業040日目 客単価に関する考察

---

今日の売上でなんとか週平均の目標を達成することができた。

客単価の高い予約があったおかげだ。毎日誰かしらの予約や来店で、目標をクリアすることが出来ている。

こういう日はフリーのお客さんが少ない。行動パターンが前に務めていた店からの客層と違うのだろうか？

また、以前から言われていて改めて実感してきたのが、客単価についてだ。客単価とは一定のものではなく、どうやら一週間の売上が一定で、それを1週間の人数で割った客単価が、その店の客単価のようなのだ。

当然のことながら、客単価が高い日は人数が少なく、人数が多い日は客単価が低い。一週間の客単価平均を見ると、大体夫が想定している客単価になっている。

また、同業者の先輩方に言われるのが、3ヶ月は大丈夫だよという言葉だ。

今は冒頭に上げたような、前の職場からついて来てくれたお客さんが助けてくれている感じがする。

まあそれも含めて店の売上だから切り離す必要はないのかもしれないが、このお客さんたちの熱が冷めたときこの店はどうなるのか。

客単価と常連さんの関係、立地やフリーのお客さんの相場観が絡み合った問題のように見える。

不安と日々のごたえの中、夫の関心はそれにあるようだ。

2005.08.06 Sat

今日は二つのサイトに登録をした。

一つ目が[相互リンク・飲食店検索 ALLNECT](#)

こちらは、店舗の基本情報をしっかり入力できるサイトだ。

紹介文は最大116文字。クーポンや店の外観写真、地図も掲載可能。登録が完了すると、メールで連絡をくれるという流れ。

またこのサイトは相互リンクにも力を入れている。こちらのサイトとの相互リンクはもちろんのこと、相互リンク募集掲示板もあるので活用するとアクセスアップに良いかもしれない。

二つ目が[おらほ～東京グルメガイド](#)

こちらは、飲食店のほか食品を販売するお店も同じページで登録することができる。

店の雰囲気とジャンルにチェックをいれ、紹介文は100文字程度。パスワードを入力し、いつでも変更削除が出来るようになっている。

表示は、自分の店のリンクがクリックされる回数が増えると、そのページの上位に上がっていく仕組みのようだ。

このサイトのトップページの下の方に、各種グルメサーチのリンク集があるので、こちらも活用したい。

2005.08.07 Sun

## 開業042日目 仕入の値引き

---

帳簿の入力で、やり方を変えた方がいいかなと思ったことがあった。

生ビールの仕入で数樽寄贈があり、仕訳を、買掛金xx/仕入xxとしている。

買掛金を管理する上では問題ないのだが、これだと返品したのか値引きがあったのか、帳簿を見るだけでは分からない。

納品書や請求書を探し出して確認する必要がある。

もちろんそこまでの管理が必要ないのであれば、直接仕入勘定から減額、つまり今やっている買掛金xx/仕入xxでも大丈夫。

でも私としては、買掛金の管理はもちろんのこと、一ヶ月で幾ら分の仕入が必要なのか、いつでも簡単に知ることが出来るようにしたい。

後になって振り返ったときに、なぜこの月は仕入が少ないのだろう？という疑問が帳簿を見るだけで分かるようにしておきたいのだ。

それに応えられる仕訳は、

返品 ... 買掛金xx/仕入xx

値引 ... 買掛金xx/仕入値引xx

割引 ... 買掛金xx/仕入割引xx

とすれば良いだろう。

残高試算表で、売上に対する仕入の割合、つまり原価計算をチェックしていたら、極端に少ないので気がついた訳だ。

仕入を減らそうが値引き処理にしようが、利益という点では変わりがない。

しかし今の売上に対する原価はどれだけ必要であったかを簡単に把握するためには、この方法が結局は良いのだと思う。

2005.08.08 Mon

## 開業043日目 町内会の誘い

---

店がある町会の方々が飲みに来た。

うちの店を使ってくれるのは良いのだが、何かと夫を呼びつけて町会に入るようにうるさい。

会というものに入るのが煩わしいということは、料飲組合に入るときの日記にも書いたとおり。

しかしこの町会に入りたくない一番の理由はなんといっても、この町会長が嫌な奴だからだ。

これに尽きると言っても過言ではない。嫌いな人間と懇親を深めたくない。

普通に誘えば良いのに、「月々わずかの町会費で良い。500円でいいよ。あ、でもこちらの〇〇さんは、千円納めてくれてるけどね。」

「会に入ってくれば、今日みたいに店も使ってやれるし。」とクドクドしつこい。

ハッキリ言ってもう店には来ないで欲しいくらいだ。

今日も高いだの空の領収書をくれだの言う。どうやって断れば良いのか思案中である。まあ今日来たから、これでしばらくは来ないと思うが。

2005.08.09 Tue

## 開業044日目 早く終わったとしても

---

久々に早い時間に忙しかったようだ。

そのためか深夜客足が途絶え、閉店時間にスパッと終わることができたらしい。

売上も上々で、理想的な日だった。いつもこうだったら良いのにと言う。

確かにそうかもしれないが、早く終わっても終わらなくても飲むぐらいしかやることがないのだから、早く終わったとしてもあまりメリットがないのではと思う。

そう、夜働いていると、遊びようがなくてかわいそうだなと思う。

でも夫のしたいことと言えばスロットぐらいなので、時間を持て余すことがなくて丁度良いのかもしれない。

私にはどう考えても無理な生活だ。

2005.08.10 Wed

## 開業045日目 ピークは遅いが

---

今日は昨日と打って変わって、9時まで1組しか来なかった。

7時から10時まではホールが2人もいるのに、これではかわいそうだ。

ピークがかなり遅いのでどうせなら、9時とか10時から3時間の間に、ホールが2人いるのが理想的なのだが、そんな時間に来てくれとは、さすがに言い難い。

本当にうちの店は、ホール一人で良かったのかもしれない。でもこれはやってみないとわからないことだから仕方がない。

まあ夫の給料を減らせば良いだけなので、少なくとも年内はこの体制でやっていこうと思っている。

でも今日もなかなかの売上だった。スタッフが一人帰ってから、怒涛の追い上げがあったとのこと。

働く人間が減ってからお客さんが来るものだから、余計忙しく感じてしまうらしい。疲れも溜まるだろう。

理想と現実は違うが、売上はあるので文句は言えない。稼げるうちに稼がないと。

2005.08.11 Thu

## [日本酒銘柄辞典](#)

こちらは日本酒の銘柄から蔵元を探ることができるサイトで、全国の蔵元と飲食店がリンクの申込をすることが出来る。

日本酒の情報を検索していて偶然見つけたサイトだ。住所と電話番号、日本酒の取扱銘柄と店のPRが出来る。

この様に登録していると、一般の方よりも登録しに来た人間に対してアピールできるのではないかと思う。

私なんかは他の店がどんな銘柄を扱っているか気になるのでじっくり読んだり、興味を引けばリンクをクリックすることがある。

機会があれば行ってみたい店として情報をインプットすることがあるからだ。

また、サイトの作り方で学べる部分がないかという点で、見に行くこともある。

そのまま真似るということはあまりないが、客としてこのサイトは見やすいとか行ってみようと気にさせるとか、そんなことの勉強になる部分が何かしらある。

2005.08.12 Fri

### [居酒屋うえいぶ](#)

主に日本酒に関する情報がある仮想居酒屋という設定になっている。

そのコンテンツのひとつが全国口コミお店情報で、居酒屋や酒屋の口コミ情報があり、こちらは自薦も可能なのでありがたい。

メールフォームに、店名、住所、電話番号、お店、料理、お酒についてと、総合コメントとして自由に記載できるスペースがある。

総合コメント欄にURLを貼れるので、ダラダラ書かずに自分のサイトへ誘導した方が効果的かも。

最寄り駅からの行き方、お店の売り、概要ぐらいで良さそう。

新着情報のページと、エリア別に掲載される。エリア別は都道府県ごとに1ページで古いもの順に並んでいる。

店名と町名までが記載される。

2005.08.13 Sat

焼酎ってまだ流行っているのか？

そこそこプレミアがついている焼酎も普通の値段で出しているが、ちっとも売れてないようだ。

まあ、夫を始め誰も売ろうとしていないのだから、当たり前だと言えば当たり前なのだが。

カウンターにずらっと並べていても、誰も反応しないそうだし。

焼酎は出るときで、日本酒の半分。少ないときは、1杯しか出ない日もあった。

あれ？これはレジの打ち間違えではないの？と思ってしまったくらいだ。

利益は焼酎の方が断然大きいので、それなりに焼酎も売れてくれないと困るなあ。

もうちょっと店の体力が付いてきたら、日本酒だけの店になっても良いのだけど、これはまだ先の予定。

もっと焼酎もアピールが必要だな。ちゃんとメニューを作ろうと思った。

2005.08.14 Sun

## 開業049日目 キリンビールのサイトに掲載申込

---

キリンビールのコンテンツのひとつである「味プラザ」に掲載を申込みることになった。

酒屋経由で申込みことができ、地酒以外はキリンを使っているので「味プラザ」という訳だ。他のメーカーを使っても同様のサービスが受けられたことだろう。

用紙を見ると、A4サイズの紙に細々と書く。ネットで申込が出来るならコピー&ペーストで楽々なのに。

住所や営業時間、客席数、カードの利用や予約などは簡単に書くことが出来る。そこまでは夫が書いていてくれて、あとは紹介文だけが残っていた。

これは数々の宣伝サイトで使った文章を、回数制限に収まるように書き直し、「味プラザ」に掲載されている他店の傾向を見ながらパソコンで下書き、それを紙に写した。

普段字を書くことがないから、ヘロヘロだ。

さて、営業がこの用紙を持って来るまで、数週間かかった。これを取りに来るまで何週間かかるのだろうか。

さっさとこういう営業担当は切ってしまいたいのだが、好条件で約束を取り付けてあるためそれまでの辛抱だな。

2005.08.15 Mon

## 開業050日目 休みと体調

---

お盆休みももう終りであるが、定休日と合せて2日間の連休を取ることにしたため、本日も休み。

夫は「次の連休は年末までなしか～」と言いつつも、休んだからといってどこかに行きたい所も、特段したいこともなく、まあスロットぐらいなので、さほど気にしている様子もない。

また、ゲルマニウムのブレスレットをしてから、背中痛みが消え疲れも残らなくなり、さほど休みを必要に感じなくなったのも良かったのだろう。

前に勤めていた店より、作業的に楽になったのも事実だが。

私も家にいるのが大好きなので、連休がなくても全く問題ない状況だ。

2005.08.16 Tue

## 開業051日目 売上が固まってきた

---

お盆明けだしサッカーだし、客入りは期待していなかったが、早い時間にお客さんが来て、目標に近い売上があった。

しかし10時半以降の来店客は0。相変わらず、客足が読めない。

ただひとつ言えることは、今持っているお客さんの売上上限が固まってきたという感じで、それが目標売上額とほぼ同額。

一般的に言われている3ヶ月は大丈夫という3ヶ月のうちに、もう少し上限を引き上げ稼ぎたいところ。

今月後半に配布されるフリーペーパーが、それに貢献してくれると良いのだが。

まだまだ認知されていないだけだと思いたい。さて次に打てる手はなんだろう。

2005.08.17 Wed

## 開業052日目 駅付近の店とは波が違う

---

今日はかなりの売上だった（閉店時間の後、2組入れたが）。

どうやら駅前の店とは違い、お盆明けだからとか週末だからとか、ハッキリしたパターンがある訳ではなさそうだ。

もう少し経験をつめば、傾向と対策が立てられるかも知れない。引き続きデータを取って、上手い人員配置に活かせれば良いなと思う。

いやいや、思うだけでは駄目。接客の質を守るためにも、把握していないと。

良い方に予測がはずれ、お客が入ることは良いことだとは言ってもらえない。これを次に繋げなくてはいけないのだから。

でも今日は、普段3.5人でやっているところを3人で、しかも普段以上の売上があったので、かなり大変だったようだ。

だいたい男衆3人でやっている時は忙しく、忙しいのが好きという女の子がいる時は大抵暇で、なかなか上手くいかない。

忙しいとか暇だとか私自身は店にいるわけではないので、具体的にはどのような忙しさなのかわからない。

お客さんに対して、不満を持たせない忙しさであるなら良いのだが。

2005.08.18 Thu

店のブログを始めて1ヶ月。

1日に掲載する量は少ないものの、やはり毎日更新するにはそれなりの労力が必要だ。

まだ始めたばかりという範疇だが、あまり反響がないと正直モチベーションは下がる。続けることは大変だ。

営業日記のようなブログはよく見かけるが、始めの頃こそちょくちょく更新していたのが、最近ではほとんど更新していないというサイトが多い気がする。

忙しくなってそれどころではないということなのだろうか。私はそうならないようにしたい。

ブログには店の商品を書いているので、幸いネタはなくなることはないし、書くこと自体にはさほど頭を使わない。

そう、続けるための最大の秘訣はネタに困らないことだと思う。機械的に書けることをテーマにするのが良いのだろう。

一方、こちらのサイトは、まさに日記という感じ。開業前に書いていたような、手続き関係のネタが尽きてしまったからだ。

だから話題も毎日思案している売上に関係することばかりという訳。

2005.08.19 Fri

都内で力のある酒屋さんに行って来た。

今まで何度か個人として買いに行ったことはあるが、店としては初めてだった。

近くで居酒屋をやっていると言ったためか、店長が名刺を持って出て来るは、スタッフが代わる代わる付くはで、今までの印象とだいぶ違う。

まあ、買う量が違うのだから当たり前かも。

こちらの酒屋さんは数店舗の酒屋と居酒屋を直営している。蔵元さんとのコラボレーションで展開している店もあるようだ。

新潟の仲良くしてもらっている酒屋さんも、このようなことがやりたいと言っていた。

うち店でも試飲会など出来ると良いなとは思いますが、夫は率先してそのような会を開催するタイプではないしな。

今までは個人だったので、試飲会に行かなければ色々なお酒を飲むことが出来なかったが、今では店として気軽に買えるようになっている。

これからはそういう場を提供する側になれば良いのになと思った。

2005.08.20 Sat

## 開業055日目 ニッパチの根拠がわからない

---

今日はつらくなるほど暇だったらしい。そういえば伝票の数も極端に少ない。

今日のお客は、ほとんど常連中の常連さんであったとのこと。こういう日は常連さんが羽目を外しやすくお酒が進むようで、騒がしいようだ。

そんな雰囲気の中にフリーのお客さんが入ってくるとあまり良くないのだが、今日はどうだったのだろうか。

一般的に2月、8月は売上が悪いと言うが、営業日数が少ないから売上が少なくなって"悪い"のだろうか。

でも今月は他の月と同様に25日あるので、売上金額自体はそこそこあるのではないかと思っている。

それとも行楽でお金を使うので、こちらにはお金が回ってこないということなのだろうか。

その辺りのことがちゃんと把握できないで、2月、8月は悪いから仕方ないよなというのは、納得できないなあ。

2005.08.21 Sun

打って変わって今日の売上は良かった。

今週2度目の大台越え。昨日、一昨日のストックが今日放出された感じだ。

先月のデータを見てみると、ここまでハッキリしていないが同様のパターンだった。

第3日曜日は期待して良いのか？データ...といってもごく[簡単なもの](#)だが、取っておいて役立っている。

売上が良くても悪くても、数字を一覧として残しておく、比較分析できるので今後の対応に取り入れることが出来る。

現場で肌で感じることを、数字で把握すると鬼に金棒だと思う。

私は店に出ていないが、夫が報告してくれる様子と照らし合わせると、人の動きを数字として捉えることが出来る。分業しているからできることなのかもしれない。

今日は開店直後からお客さんが来て、出足が早かったのが勝因のようだ。また、今日は人数の割には客単価が高かった。

先週がんばったことが、今週生きてきたという感じだそうだ。ちゃんとやったことは、時間差がありながらもリターンが必ずあると、夫は実感している様子。

ただ、今日はそう喜んでいられないことがあったようで、何か問題が発生したらしい。夫自身が未消化のようなので、整理が付くまで少し待った方が良さそうな感じだった。

2005.08.22 Mon

ここ最近の日記は、書くことをひねり出しているという感じだ。

私が店の中で働いているのであれば、その日にあったことを書けば良いので比較的楽だと思う。

でも実際はお金に関することと、夫が明け方帰ってきた時にその日の様子を少し聞くだけ。

何もない日はありえないのだが、ここで文章にするからには、それなりに有意義な役に立つことを書きたいと思う。

そのうち何かイベントがあった時だけ、残しておきたい情報があつた時だけの更新になるのかもしれない。

でも、アンテナをしっかりと張って敏感に状況や変化を感じ取ることが必要なのではないかとも思う。

これが何か営業に役立つことになるかもしれないのだから。

2005.08.23 Tue

## 開業058日目 ブログの効果があつた

---

ブログを始めて1ヶ月ちょっと経過した。

じわっと効果が出始めているようで、ブログを見て来て下さったお客さんが最近数組続いたそう。

予約してから来てくださる方もいて、ありがたい限り。

今日聞いた話では、私が期待するキーワードで検索してくれたようで、「よっしゃあああ」という気持ち。そういうお客さんが増えてくれると嬉しい。

でも、反応はもう少し時間がかかると思っていたので、こんなに早く見て来てくれる方がいるのは意外だった。

毎日更新ではあるものの、まだまだ情報量は少ない。

つまり検索される餌になるキーワードが十分でないと思っている。

もしこれできちんと続けることが出来たら、様々なキーワードでヒットする確率が増え、ゆくゆくは集客に繋げることが出来るのではないかと思う。

2005.08.24 Wed

台風がまた来た。

直撃はしなかったものの、やはり影響があり今までで一番来客数が少なく、もちろん売上も惨憺たる数字であった。

でも来て下さった方はこの天気の中来ただけあって、皆さんよく飲む方たちばかり。客単価が非常に高かった。

それから今日は2度目の水漏れがあった。

場所は前回と違っていたが、またエアコンの排水が原因なのだろうか。

前は原因を見つけ対処し、点検口をつけたので3万円ほど支払った。今回はさすがに負担したくないなあ。

さていったいどうなることやら。

2005.08.25 Thu

今日はフリーペーパーの発行日。

2万円で2回掲載してもらえる契約で、今日はその1回目。

地域によって掲載される欄が違っていた。特集ページの3ページ目中央と、1ページ目の右隅の2パターン。

圧倒的に後者の方が視認性が高い。場所は選べないとのことだったが、なかなか良い位置だ。

クーポンになっていて、来月末までの1ヶ月強有効。

どれだけ効果があるのか、しっかり記録しようと思っている。

2005.08.26 Fri

私が使っている経理ソフトは、[「越後屋会計5」](#)というソフトだ。

無料の会計ソフトが数ある中、3,780円というのは少々悩んだが、期首から4ヶ月間は無料で試せるので、とりあえず試してみることにした。

マウスをあまり使う必要がなく、入力、操作性が私好みで簡単。どの帳簿からでも記帳できるし、各帳簿をエクセルにエクスポートできる点が気に入っている。

残念な点が2つある。一つ目は消費税の対応がないこと。

そのため、免税業者である2年間しか使うことが出来ない。簡易課税を選択した方がメリットがあるならこのまま使い続けることは可能だが。

まあ、2年後に考えれば良いことだし、たとえ2年しか使えなくても1年当たり1,900円でこの楽さが手に入れられるなら安いものだ。

2つ目は、補助科目が9個しか設定できないこと。通常の飲食店であれば問題ない数だが、取引先が多い業態には無理があるかもしれない。

実際のところ今の店の経理をやる分には、この数で十分なので、使用することに決めた。

2005.08.27 Sat

残高試算表のエクスポート機能を使って、原価率と損益、経費の月別推移をチェックしている。

一覧にしている項目は下記の通りで、それぞれ計算式が入力されているエクセルシートに、エクスポートしたCVSデータを貼り付けて随時確認。

会計ソフトにお金をかければ、ボタンひとつでこれらの管理を出来るのかもしれない。

でも、こうして手作業で自分の欲しいデータを作り上げていくことで、本当に欲しい機能、不要な機能が明らかになる。

今やっている作業が負担になるほど儲かってきたら、本当に欲しい機能が備わっていて楽が出来るソフトを、それ相当の金額で買えば良いのだ。

何事もよくわからないうちは、お金より頭を使うことが有益だと思う。

だから次に購入するソフトは、今同様の操作性で、消費税対応、売上高、損益、単月・累計の利益率、単月・累計の原価率、一般管理費の推移が一覧で確認できるソフトだ。

ちなみに、今はこれらの項目に加えて、開業費を含めた損益と利益率を一覧に加えている。

2005.08.28 Sun

## 開業063日目 アイロンがけのポイント

---

作業着の洗濯を週に一度している。

我が家で使っている洗濯機は脱水時間を調節できないため、かなりシワシワの状態で洗い上がる。

そのためアイロンがけが必須になっている。

そこから得たもといえ、一番大切なことは楽な姿勢でアイロンがけをすること。

これに尽きると断言する。そのためにはアイロン台の存在が重要だということを知った。

でもうちにはそれがない。

物を持たない、今ある物で工夫するというのが私の信条なので、かなり変わった方法でアイロンがけをしている。

アイロン台には、ソファの背もたれにバスタオルをかけて利用している。我が家のソファは部屋の真ん中にあるため、背もたれの後ろに立つことが出来る。

一般のアイロン同様、かけ終わった部分は垂れ下がるので、新たにしわができることがない。肉体的にも精神的にも楽なのだ。

また布の湿り具合も大切で、色々試した結果、作業着全体に霧吹きをし、袖だたみでクルクルっと巻いておいたものをアイロンがけするのがベスト。

全然乾いていない状態からアイロンがけをしたことがあるが、時間が経つとシワが戻ってしまうためこれはNGだった。

2005.08.29 Mon

## 開業064日目 アイロンがけとプライド

---

店全員分の作業着の洗濯とアイロンがけをしている話を、常連客の女性に話をしたら怒られたらしい。

妻である私がそのようなことをしていると、後々歪みが出てくるという。

わからなくもない話だし、もし他の人がそのようなことをしていたら、私も同様に言ったと思う。

でもそうしなければ、私のプライドが許さないのだ。

夫には大変だからやらなくて良いと言われたが、シワシワのシャツを着させるというのは、私が恥ずかしいのだ。

この先ずっと、毎週と思うと確かに気が重いけど、天秤にかけるとシワシワのシャツの方が重いのである。

2005.08.30 Tue

## 開業065日目 売上をグラフにした

---

営業を開始してから2ヶ月少々過ぎ、売上の傾向を見るためにグラフにしてみた。

まだ2か月分しかサンプルがないし、オープン直後ということなので今後の参考になるかどうかは不明だが、わかったことは以下の通り。

まず、第3週目が他の週と違った動きをしていること。

売上を折れ線グラフにしたので、変動が顕著に現れたのだ。

他の週で山になっている曜日が、谷になっているという具合だ。

つまり、他の週ではその曜日は比較的売上があるのに対し、第3週目だけは売上が芳しくないという具合。

2005.08.31 Wed

## 開業066日目 客単価の散布図

---

客単価の実際を調べてみることにした。

というのも、客単価というと通常その日の売上÷人数ということになるのだろうが、これでは実際のところがわからないからだ。

例えば客単価3500円という数字が出ても、3500円付近で使うお客ばかりではないはず。

4500円の人もいれば、2500円の人もいて、計算すると3500円になるがその割合はどのようなのか。

大手飲食店にあるようなPOSを使えば簡単に分析できるのだろうが、個人規模の店ではマニュアルでやるしかない。

ということで、1組の売上÷その組の人数で組ごとに客単価を出し、散布図形式のグラフにした。

実際にどの価格帯に集中しているのか見てわかる。

曜日別に色を変えているので、曜日による単価の傾向が見えてくるのが面白い。

2005.09.01 Thu

昨日の客単価を調べるのに使ったデータを利用して、別のグラフを作ってみた。

一組あたりの客単価を小さい順に並べて、グラフにしたのだ。

縦軸を客単価、横軸を組み数、系列を週に設定し、週ごとの客単価傾向がわかる。

[こちらのグラフ](#)は2ヶ月目のものだが、客単価の高い週が入れ替わっていた。

オープン直後の月は日曜日が客単価が高い傾向にあったが、今月は火曜日になっていた。

また、曜日によってバラつきがあったのが、ラインが絡まっているところから、曜日による差が縮まった月と言えようか。

金曜日、土曜日の来店組数が多く、組みあたりの客単価は低めということも現場の感触通りだった訳だ。

2005.09.02 Fri

## 開業068日目 過去最高の売上

---

過去最高の売上を記録した。

ここ3日間大台にのった売上だったのだが、今日が一番の売上。

先月末はパッとしない日が続いたのでその反動なのだろうか。それにしても理由がわからない。

今日は3人で店をやる日だったので、かなり苦しかったらしい。

目標の倍以上の売上だったのだから、並大抵のことではなかつたろう。

来客数が多かった割りに、客単価がさほど低くない。客単価を引き上げてくれるお客が何組かいたようだ。

2005.09.03 Sat

## 開業069日目 望むものとのバランス

---

一組あたりの客単価を調べるため、一組の売上、人数、客単価の入力をしていたが、やっと今日の分まで追いついた。

あとはこれに時間を入れることが出来れば、かなりつかえるデータになるが、そのあたりは現場にいる人間の感覚を取り入れることにするというので、データにはしない。

というか、まとめてやるのはやはりつらく、そこまでの気力はないというわけだ。

レジがもうちょっと高位機種だったらこれらのデータも簡単に取れるのかもしれないが、手間をかければ何とかなるものだ。

何を目的とし、手段を取捨選択。望むものと時間のバランスに気をつけて、と。

2005.09.04 Sun

夫が見つけた近所の居酒屋に連れて行ってもらった。

この界限では久しぶりに良い店だと思ったとのことで、確かに良い感じの店だった。

まず綺麗であること。内装のデザインがということではなくて、清潔、整頓を心がけているのが感じられた。

焼き場のガラスや換気扇が新品同様ピカピカなのには驚いた。

こういう店ならちゃんとしたものを出しているんだろうなと思わせる。

うちもこうあって欲しいものだ。

2005.09.05 Mon

フリーペーパー地域特集に広告を掲載して2週間弱。

店の記事を切り抜いて持ってくると、グループ全員に生ビールまたはサワー1杯サービスのクーポンになっている。

今日までに利用された4枚のうち、新規は2組で1組はクーポンがあったから来たようなお客さん。

聞くところによると、日本酒が飲めないとのことで、リピーターになってはくれなさそう。

このお客さんはそこそこ年齢のいったご婦人で、このフリーペーパーのクーポンが付いている店は片っ端から行ってる感じだったそう。

2005.09.06 Tue

## 開業072日目 過去最低の売上

---

過去最低の売上で、4人しか来客がなかった。台風やイベントなど特になかった日だったのである。

この日は10時まで来客数が0。近くの居酒屋も同様だったらしく、そちらは10時には閉店してしまったとのこと。

うちの店は時間厳守すると決めている。そのおかげで人数は少ないものの来客はあった。

閉店1時間前には最後のお客が帰ってしまった。

この流れでは、今日はもうお客は来ないだろうと片づけを早めに取り掛かりつつも、閉店時間まで看板の明かりは点けていたとのこと。

普段は閉店間際に駆け込んでくるお客が結構いるが、さすがにその日はなかったらしい。

先週、異様なほど高い売上を記録した日があったので、まだ救われているが、こういう日があると流石にへこむ。

景気付けに従業員と飲みに行ったようだ。

2005.09.07 Wed

連日、売上と客単価、組単価を眺めていると、金額どうこうというより、来店者数と来店時間の問題のような気がしてきた。

私は店に出ていないので、実際どういうお客さんが来ているのかわからない。

夫から聞くお客さんの話は、常連さんや日本酒好きな方の話題が多く、情報が偏り気味。

そういうお客さんの方が印象に残りやすく、話にしやすいから当然のことなのだが。

数字を見る限りでは、客層については良い感じだと思う。

後は、やはり早い時間の来店者獲得が必要なのかも。

まだ開店して2ヶ月ぐらいなので、あまりガツガツせず夫の実感、試行錯誤を見守ることにしよう。

2005.09.08 Thu

## 開業074日目 なぜその方法なのかが大事

---

早い時間の集客に効果的な方法がないかと考えてみた。

まず考えられたのが、商品を安く提供する時間帯を作って、集客をコントロールする方法。

だからといってただ単にクーポンを出したり、不用意に店内でチラシを貼っても駄目だと思う。

他所がやっていることを見てそれを表面的になぞっても、うちに効果があるとは限らない。

何らかの想定や理由、勝機があって、そのような手段をとっている筈だからだ。

その辺りのことで何か参考になる情報がないかと検索してみた。

具体的にどうこうという情報はまだ見つけていないが、気になるサイトがあったのでリンクしておく。

[居酒屋マーケティング情報誌](#)というブログだ。

居酒屋関連のさまざまな事柄について書かれていて、マーケティングだけでなく、店長やバイトに向けた考察も書かれている。

2005.09.09 Fri

## 開業075日目 クーポンを出しても

---

今日までに出されたフリーペーパーのクーポンを集計してみた。

2週間ちょっとで、6組13人、47,273円分。4組が今まで来店があったお客で、新規は2組。

以前日記にも書いたが、このご新規さんたちは、リピーターになってくれそうにはなかったとのこと。

先月払った2万円で、今月最後の週にもう一度載せてくれるとのことだが、たぶんこれっきりになると思う。

こういった媒体であるのか、読み手は？それに適した掲載内容は？などちゃんと考えて載せないと駄目なのだろう。

読み手に合わせてアピールする部分を変えれば良かったのだろうか。

2005.09.10 Sat

## 開業076日目 店主の価値観と客層

---

夫の店選びの手段は、行き当たりばったりで決める店もあるが、danchuや東京カレンダー、知り合いの紹介。その店に行きたいという目的があっていく場合がほとんどだ。

だから自分の店では、いかに目的客が集まるかを意識している。

夫の望む客層なら、店に来るのが目的。その目的は他では代用できない。これは強みになるだろう。

[稼ぐ独立 飲食道](#)というサイトで「立地等から客層を想定しても、結局集まるのは店主に似たお客だ」というようなことを読んだことがある。

店作りは自分が好ましいと思うかどうか判断基準になっているので、それに同意してくれるお客、店主に似た考えを持っているお客が集まるのは頷ける話だ。

夫が手ごたえを感じるのは、そういう自分の価値観に賛同してくれたお客だ。

ただ、そのようなお客にどういった方法で、店の存在を認識してもらうかが問題だ。

2005.09.11 Sun

## 開業077日目 料理のクレームに対して

---

夫が最寄り駅付近の居酒屋へ飲みに行った時のこと。

牡蠣フライを注文したところ、フライの中にビニールが混入していた。手近にいたホールの男子にクレームをつけたところ「そうですか、すみません」の一言で終わってしまったらしい。

少し経ってから、もう少しまでもそうな人が出てきたので、その人にこれらの事情を話したところ「申し訳ありませんでした、今すぐ新しいを作ります」と言う。

もうお腹がいっぱいだったので、それはしなくていいと断り会計をしたところ、牡蠣フライの代金とビール1杯分の代金を引いてくれた。

牡蠣フライは冷凍で、揚げれば良いだけになっている代物。ビニールの混入自体は、製造元に責任があるということだった。だから一人目はあんな対応だったのだろうか。

その話を聞いた私は、うちの店で似たようなことがあったらどうするのか訊ねてみた。

まず謝って新しいものと取り替える、サービスで何か料理を出す。取り替えたり料理が不要の場合は、その料理の代金プラス $\alpha$ を差し引くとのことだった。

2005.09.12 Mon

とても気に入っている鰻屋のご主人から、店宛にメールが来た。

そのご主人のお客さんのブログで、うちの店が紹介されていて知ったとのこと。

開業したことは話していたが、ブログがあることは言っていなかった。

偶然見つけもらったというのが嬉しい。

こちらがアクセスしてもらいたいと思う人が、自ら来てくれたということになるからだ。

ただ単に店のリンクがはってあるだけではインパクトに欠ける。酒好きな方に紹介してもらうのは、効果があるのだと実感。

そのようなネットワークに、店の存在をアピールできれば願ってもないことだ。

2005.09.13 Tue

## 開業079日目 利益の推移を把握するには

---

利益の推移を確認してみた。

月別に3種類の利益を記録している。単月利益、累計利益、開業費を含む利益だ。

単月利益は、当期未処分利益でわかる。これは残高試算表で見ると、利益があれば貸方残高にある金額だ。

累計利益は、残高試算表の当月残高。

開業費を含む利益とは、当月残高の利益から、開業費の累計を差し引き算出している。

開業費、つまり開業するにあたり必要だった費用は、経費ではなく資産として計上している。

確定申告の時に経費として計上する予定なので、今からどれくらいの所得になるか把握できるようにしているのだ。

2005.09.14 Wed

## 開業080日目 利益率の推移を把握するには

---

利益率の推移を確認してみた。

単月利益率、累計利益率、開業費を含む利益率の3種類を月別に記録している。

単月利益率は、当期末処分利益の貸方残高÷売上、累計利益率は、当期末処分利益の当月残高÷売上の当月残高で計算できる。

開業費を含む利益率は、開業費を含む利益÷当期末処分利益の当月残高で計算している。

月別の一覧にして見ていると、単月利益率は営業日数に比例して変動していることがわかる。

また、開業費を含む利益率が、この調子で増える、つまりここ数ヶ月の売上がキープできるなら4%になる見込み。

これなら今年度は殆ど税金を払わずに済むと思う。

2005.09.15 Thu

開業の記録ブログを見つけた。

[新橋居酒屋開業物語](#)というブログで、立派な会社組織で多店舗経営をめざして開業している方のようだ。

飲食店をやるというより、会社を作ること比重があるようだ。読んでみると感覚が全く違うんだなあとしみじみ思う。

企業家になるための勉強をしっかりとしましたという感じ。そのフロー通りにちゃんとやっているところがスゴイ。

始めの頃の記事は、開業というか会社を作ること考えている人の参考なるだろう。

最近ではお客さんへの告知に比重があるようだ。

裏話というか店サイドの出来事も織り込みつつ、ファンになってもらうという意図なのだろうか。

2005.09.16 Fri

## 開業082日目 月商の上限

---

今週はかなり良い調子だ。

定休日明け早々から大台を超えているため、夫はかなり気が楽な様子。

今日は、土曜日は出れないと言っていた女の子が出てくれたので、3.5人で働くことが出来、いつもより楽だったようだ。

毎日こんな調子だったら、良いのと思う。

でも上手いこと週毎に、良い週悪い週と繰り返しのパターンになっている。

そして1ヶ月の売上平均は、ほぼ一定になるという具合。

上限が見えた気する。

2005.09.17 Sat

## 開業083日目 当てはまるとは限らない

---

日曜日だけは他の日より2時間早くオープンしている。

場所柄早くから飲むおじさん達がいるという意見があったので、開店時間を繰り上げたのだが当てが外れている。

もっと、早くから開店していることをアピールしなければならないのだろうか。

時間も経費ももったいないので、遅くすればと思う。でも、名刺などに書いてあるし開業早々変えるのもどうかということで、現状維持。

冬に近づいて日が落ちるのが早くなれば、状況も変わるかもしれない。

とりあえず自分でやってみなければ、わからないのだ。

いくら他の人、他の店の話を聞いても、所詮店も場所も何もかも違う訳で、それが当てはまるとは限らないのだから。

2005.09.18 Sun

## 開業084日目 売上の落差

---

売上の波が激しい。今月に入ってから、良い週と悪い週の落差が増した。

今週は悪い週であり、お客さんがいない時間帯が長く続くと、かなり凹むとのこと。

やはり一緒に働いていなくて良かったと思う。リスクは分散していた方が、ダメージは軽減されるからだ。

もし一緒に働いていて私も同じ状況にあったら、こんなに穏やかでいられないだろう。

夫には夫の強み、私には私の強みがあって、それぞれがそれぞれの場所でそれを発揮できれば良い。

夫婦一丸となつてとよく言われるが、あえて距離を取ることで夫婦としてのバランスが取れる場合がある。

それを殆どの方が理解できないようだ。変わった夫婦だとよく言われる。

ここ最近悪いときの悪さ加減が本当に酷く、かなりつらい様子。

でも、今までと変わらず生活出来ているため、それほど悲壮感はない。

私が働いて生活費を担当しているので、夫の貯金は増えている。これを励みにして乗り越えて欲しいと思う。

2005.09.19 Mon

## 開業085日目 ぐるなびについてその1

---

加盟店には2種類のランクがあり、月額5万円以上の正会員と、年額12万からのビギナー会員がある。

違いは店舗ページに辿り着く道が複数あるか、ある一定の方向に限られるかどうかにある。

前者だと様々な特集に参加できたり、エリア露出が高いので目に付きやすいようだ。

また、後者は店舗ページの表示回数を基準にした制限があり、月に3000を超えると検索結果から除外される。

普段の月は問題なさそうだが、これからの忘年会などのハイシーズンには少々リスクがあるかもしれない。

プレゼンで頂いた資料は、当然のことながら正会員を推している。

私はぐるなびなど、飲食店検索サイトを利用しない方だと思う。使うとすれば大抵、エリア>料理の種類でフィルタをかけて使う程度。

激戦区のエリアで露出を高めるなら正会員特典がないと太刀打ちできないだろう。でも店があるエリアを調べてみると1~2ページ程度で済んでしまう。

それを考えるとコストパフォーマンスが合わない。

2005.09.20 Tue

## 開業086日目 連休の狭間は

---

連休の狭間のためか、売上が芳しくない。

先週好調だったものの、やはり目標に程遠い売上であると気落ちしてしまうようだ。

早い時間がさっぱりで、閉店間際に来たお客に心行くまで飲んでもらって売上を稼ぐ状態だそう。

ホールの女の子たちも気を使ってくれて早く上がったりにしてくれている。

ランチをやるくらいなら、営業時間を延ばす方を選ぶとのことだが、こんな状態が続くと色々と考えてしまう様子。

2005.09.21 Wed

## 開業087日目 売上低迷

---

売上が目標に達しない。

連休の狭間で仕方がないとか、うちの店はわりと入っている方だとか色々な意見が飛び交う。

常連さんや知り合いで持っているようなものだが、始めはどこもそうなのだろうか。

予約はほぼ毎日あるのだが、最近フリーのお客さんが少ないとのこと。

時間が解決する問題なのか、何か打破しなければいけない問題があるのかわからない。

2005.09.22 Thu

店の広告が掲載されたフリーペーパーが本日発行された。先月に引き続き2回目。

文章が若干変更されているが、ちょっと酷い文章でがっかり。

前回は「え？」と言いたくなる文章だったが、今回はそれ以上。制作費が無料でも商売なんだからもうちょっと何とかならないの？という具合だ。

うちの担当者が作った文章にせよ、店主が承認したのだから仕方がない。店の責任だ。

次回この様な機会があったら、チェックを入れようと思った。

夫にその旨話しても、「別にいいよ」とのことだったので尚更がっかり。

自分がこの手の記事をまともに読まない人間だから、こういうことに無頓着なのだろう。色や形にはわりと拘る人なのだが...

それにしても載せりゃあ良ってもものではないはず。お金をかけてるのだから。

2005.09.23 Fri

## 開業089日目 原価率が下がってきた

---

単月の原価率を確認してみた。月を追う毎に下がってきているのは喜ばしい。

夫にそれを伝えると、思っていた以上の数字だったようだ。確かに殆どロスを出していないとのことなので、数字で裏づけされたといった感じか。

月末まであと5日ほどあるし、原価率の高い日本酒がそろそろ買いにいかねばいけない状況にある。

しかし、それでも先月よりは低くなる見込みだ。

原価率が極端に低くては営業に支障があるが、理想に近いといって良いと思う。

2005.09.24 Sat

## 開業090日目 原価率の累計

---

累計の原価率を確認してみた。

毎月、単月の原価率が下がっているのですが、もちろん累計の原価率も着実に下がっている。

開店一週間後である月末の試算で64%だったのが、半分をはるかに下回る数字になっている。

開店日のあった月はオープニングパーティが2日あったのと、実質の営業が3日ほどしかなかった。

これと、やはり慣れていないための不手際があったと想像できる。

試行錯誤の上3ヶ月かけてペースを自分のものに出れたということだろう。

2005.09.25 Sun

## 開業091日目 近所のそば居酒屋

---

近所の味が良いと言われるそばのある居酒屋に行ってきた。お高い感じで仲間でワイワイというより、接待で使う雰囲気。

店内には私たちの他に、先に来ていた男女4人のグループ1組のみ。商談がらみといった感じ。どうやらコースを頼んでいた様子で、しめのそばを催促していた。

この店はとにかく料理が出てくるのが遅かった。ハンペン焼きとコロッケと春巻きを頼んだが、いつになっても出てこない。

例のグループにも同様だったらしく、ちょっとなんとも言えない雰囲気が漂っている。

私たちもこれでは、ということで、3品食べて早々に店を後にした。

厨房に2人、ホールに1人。2グループで6人のお客。

何か理由があったのかもしれないが、これを捌けないようでは商売としてどうよ？もうこの店に来ることはないと思った。

2005.09.26 Mon

店付近の会社は月末給料日が多いらしい。

そのため、給料日前である月の最後の週は売上があまり良くない。という情報を近所の居酒屋の店主から得た。

確かにここ3ヶ月のデータに反映されている。

その反動のためか、件の給料日後と思われる金曜日、土曜日は売上が良い。

また小規模の会社等だと、月末の支払に備えて出費を控え、月末の入金後財布のひもが緩むのか。そんな流れも想像できる。

2005.09.27 Tue

## 開業093日目 収支と利益

---

今月の収支を調べてみた。

まだ月末まで数日あるが、給料や家賃も反映させた数字にして確認してみた。

先月より営業日が1日多いのでその分利益が多い。

損益分岐点を越えてしまえば、後は売上高に比例して利益が増えるというのが実感できる。

また、開業後1～2ヶ月は固定費が定まらないので、サンプルにしにくいということもわかった。

というのは、光熱費やリース代など支払が始まる月にバラつきがあるし、開業後ということで普段とは違う出費があるように感じるからだ。

今月辺りから定まってきているのではないだろうか。

2005.09.28 Wed

月末直前の週ということで、この3日間売上が低迷している。

しかし先日その理由（92日の日記参照）を教えてもらったため、夫はそれほど落ち込んでいない様子。

私も日々記録しているデータから推測し同じようなことを言ったのだが、やはり同業でしかも近所でやっているご主人の経験談だから納得できたのだろう。

理由がわかる、納得できるというのは、本当に大事なのだ。

2005.09.29 Thu

## 開業095日目 売上と時間、優先すべきは？

---

週末に向けて徐々に売上があがっている。

閉店時間を過ぎても、お客を追い出さずねばったからとのこと。

どうせお客が来ないからと諦めずに、今出来ることをやっているというのは、我が夫ながら偉いなあと思った。

今は売上が少ないので、閉店間際や時間を過ぎたお客でも入れる、追いたてないという状況。

今後売上が希望通りになったら、お客にも時間を守ってもらうことになるだろう。

その辺りのことを考えると、今やっていることはどうなんだろうと思ってしまう。

夫も同じことを考えるらしく、よく話すのだが、こう気持ちがすっきりしない問題だ。

やはり、やっていることは一貫していた方が気持ちが良い。

でも、現状を踏まえて考えると、今大切なことは、確実に稼ぐこと。店を続けていける体力をつけることが大事ではないだろうか。

2005.09.30 Fri

独立開業に関する記録 開業1～95日目編

<http://p.booklog.jp/book/37377>

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/37377>

ブックログのpapier本棚へ入れる

<http://booklog.jp/puboo/book/37377>

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.