



独立開業に関  
する記録



開業96～187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096日目 女性客の多い日

---

月が替わって最初の土曜日。

予想通り売上が良かった。ここ3ヶ月同じパターンだ。

ただいつもと違ったことがあった。それは、女性のお客が多かったことだ。

女性とカップルのみという構成。お客全員が女性という時間帯もあったようだ。

近所に病院があり、その看護士さんのようだが、なぜこんなに？というのが正直なところ。

女性のお客が多いためか、お酒より料理がでる。しかも偏りがなく均一に出るという。

男性と違ってはしごせず、じっくり腰を落ち着けて飲み食いといった感じなのだろう。

今週はお客さんが少なかったので、久々に充実した営業だったようだ。

2005.10.01 Sat

## 開業097日目 試飲会出席

---

通常なら営業日であったが、今日は夕方から試飲会があるため臨時休業にした。

参加した試飲会、正しくはきき酒会・蔵元を囲む会で、前回は600名を超える参加者があった規模の大きな会だった。

夫がスタッフ二人を連れて、蔵元を囲む会の方へ出席した。

規模が大きいだけあって、会場では店に来ていただいたことのあるお客さんや、知り合いに多数会うことが出来たようだ。

初めて見るお酒がたくさんあり、これは！と思うお酒を見つけることが出来たらしい。

人もお酒も多くの出会いがあり、収穫の多い会だったようだ。

夫が珍しく「試飲会に行ってきましたって写真載っけて」というので何かと思えば、ある蔵元の奥さんとのツーショット写真。

前々からこの方の話は聞いていて「この蔵の奥さんは美人です」とあるお店のメニューに書いてある方。

夫曰く、この方をキャンペーンガールにして日本酒業界の活性化のために働くとのこと…。

2005.10.02 Sun

## 開業098日目 初めての振替営業

---

本日は振替営業日。

普段なら休みであるのだが、丁度良く予約があり、思った以上に売上があった。

しかもまとまった人数の女性だけの団体さんで近所の看護師さん。

これで新たな常連客が増えてくれれば良いなと思う。

と思っていたら、その中の日本酒好きな方に気に入っていただけたようで、予約を貰うことができた。

やはりうちは広く一般の人よりも、日本酒好きな人にターゲットを絞った方が効率が良いことを実感した。

2005.10.03 Mon

## 開業099日目 ピークが遅い

---

開店時間過ぎた頃から雨が降り出した。

バイトの女の子がいる時間帯は来客がほとんどなく、6時間勤務と3時間勤務の2人いる日だったが、それぞれ予定の時間より早めに帰ってもらった。

今日は遅い時間に来る常連さん一組ぐらいだろうなあと思っていたところ、バタバタと来客があったそう。

相変わらずピークが24時頃だったらしい。

2005.10.04 Tue

## 開業100日目 売上と天気の関係

---

過去最低の売上を更新した。今日は2名で9,723円。

開業後3ヶ月を過ぎると売上が下がるというジンクスにはまってしまうのか？

先月はどうだったのだろうと、記録を確認してみると、なんと！昨日までの過去最低記録が今日同様、第2週の水曜日であった。

各月のグラフを確認すると、8月以外の3ヶ月とも、第2週の水曜日がその月で一番悪い売上。ここまでハッキリしているというのもスゴイなあ。

天気が雨だったのも関係あり？ということで過去の天気を調べてみた。3つのデータベースで3ヶ月調べてみると、全部天気が悪かった。

しかも前後の曜日も天気が悪い。今週と同じような天気だった。

各月の天気比較がしやすい点で、気に入ったのは[お天気データベース](#)だった。

2005.10.05 Wed

## 開業101日目 看板娘、最後の出勤

---

今日はバイトの女の子のひとりが最後の出勤日だった。

たった3ヶ月であったが、看板娘的な存在になっていた。彼女に会うのを楽しみに、うちの店へ来てくれるお客さんがたくさんいた。

どんなお客さんにも嫌な顔をせず対応できる、素晴らしいスタッフだった。

お客も色々いて、本当に鬱陶しいおじさんであっても、フレンドリーに接することができるので、皆助かっていた。

留学が決まり今週末日本を離れてしまう。

こんな逸材はそう滅多にお目にかかれるものではない。本当に残念。

今日は彼女が最後ということで、たくさんのお客さんが来て賑わったとのこと。

2005.10.06 Thu

## 開業102日目 店の様子を体感

---

今日は私の会社の人たちと、うちの店で飲み会をした。

8時から閉店までいるという、店からすると嫌な団体になってしまったが、私は店の様子がわかって良かった。

今日も雨が降っていたが、月初めの金曜日ということもあって、前月までと同様なかなかの来客数だった。

夫から話に聞いていた通り、かなり遅い時間になってから満席に近い状態に。

この時間帯にこれだけお客さんがいると、そんなに遅い時間だと感じなくなる。時間の感覚が麻痺するというのを体感した。

2005.10.07 Fri



リンク集を作るので掲載しないかというお誘いを受けた。

[記帳代行会社](#)のサイトで、居酒屋(飲食店)、小売業専門のようだ。

一般的に独立開業した人は、自分の本分である営業部分は自信があるが、経理に関することになると見たくない、後回しという人が多い。

自分で出来ない、やってくれる人がいないなら、こういう会社を利用して、営業に専念するなり、アドバイスをいつでももらえる環境作りは必須だと思う。

また、このような自分が苦手なことに取り掛かる良いタイミングは、余裕のある時がベストだ。

つまり、資金繰りが苦しくなってからとか、確定申告間際になって検討するのではなく、問題が発生していない時に取り組むのが良いということ。

なぜなら余裕がある時、上手くいっている時は、無駄な労力が必要でなく自分が楽できるからだ。

2005.10.08 Sat

## 開業104日目 納品書がなかった

---

取引先から届いた請求書と帳簿が相違していた。

私は納品書が届く度に仕入を計上している。毎日が決算のつもりで、その日その日の利益を確認したいためだ。

だから請求書が届いても、その金額と帳簿の月末残高を照らし合わせるだけで良いようになっている。

それが今回2万円も違うのだ。

幸いこの取引先は月に数回の取引しかない。納品書はないが請求書に書かれた商品が店にあるのは見たことがある。しかし納品書を夫から受け取っていない。

想像するに夫もしくは従業員が納品された箱に入れたまま捨ててしまったのだろう。

納品書も立派な証憑書類で、保存が定められている。

ちゃんと教わったことのない人間は、その認識が甘い。それくらい大丈夫だろうと思っている。もう一度教育しなければ。

保存期間については、[こちら](#)。

2005.10.09 Sun

個人で仕事をしていると、自分のお金か店のお金かわからなくなってくるという話をよく聞く。

現金出納帳をまめにつけていればわかるはずだが、なかなか出来ないようだ。

そこでこんなルールを厳守すれば大きな差はなくなるのではないだろうか。

店用のポーチを用意する。これには通帳、現金が入る大きさ。

支払の基本は自分のお金で立て替えるのを原則にする。領収書をこのポーチに入れたら、その分の現金を自分の財布に入れる。

もし手持ちの現金がない場合は、出金伝票に支払い先を自分の名前、抜き取った金額を書く。

領収書をポーチの中に入れる時に、この伝票の金額が相殺されるまで、現金は抜き取らない。

という極シンプルなルールだ。

2005.10.10 Mon

昨日の日記で現金管理ルールについて書いたが、これをやるよりは帳簿を毎日つけた方が楽だと思う。

どうせ帳簿はつけなくてはいけないもの。というより、現金管理は商売をする上で必要不可欠。

こういうことは、時間が経つほど、処理する時間が余計にかかる。

その日その日に入力していれば、日付順に並べる必要もない。ポーチに入っていた領収証を取り出してホチキスでパチンでOK。

その日の収支を入力した後、帳簿の残高とポーチの残高を見比べて、過不足分は自分のものとシンプルに考えることができるのだから。

2005.10.11 Tue

有益な情報を手に入れるために、様々なサイトを見る機会が多い。

良いことが書かれているサイトに出会うが、読み手のことを意識しているのかと疑問に思ってしまう場合がある。これはとても残念なこと。

読み手に「読むぞ」という強い意志か、よほどの愛情がなければ、読み通すのは難しい。

読んでもらうために情報を公開しているはず。それともただ単に自分の記録としてサイトを活用しているに過ぎないのだろうか。

小さな字でみっちり書き込まれており、改行が意識的にされておらず、段落の区切りが読めない。

文章がずーっと続いているため、読んでいる途中で頭を整理する場所がない。この一息つける場所がないと、小難しい文章だと受け取られる可能性があると思うのだが。

理解しにくい文章をもう一度読みに、人は訪れるのだろうか。

2005.10.12 Wed

道路占用許可の案内が届いた。

都道上に突き出て設置されている看板や日よけの調査をしているので、協力して欲しいというのが趣旨だった。

うちの店は、平看板とメニューを載せた譜面台がある。これらの占用手続きが必要だと暗に言っているのだろう。

流れは以下の通り。

まず調査され基準に適合しているか否か判断される。

適合している場合は、申請手続き→占用許可→占有料納付または占有料免除となる。

占有料は、看板の表示面積で決まる。2㎡以下は免除。3～5㎡の場合は、2㎡が減免になる。

看板の単価は4段階に分かれており、大きな駅がある区が一番高いようだ。例えば千代田区や台東区、新宿区など8つの区が34,000円。それ以外の区は17,700円。

これらは1㎡あたりの1年間の料金である。

なお、日よけの場合は、最高でも3,270円なので、看板に比べるとそれほどの負担ではないと感じる。

2005.10.13 Thu

クーポンは、やはり女性向の販売促進方法なのだろうか。

今日夫が、フリーペーパーに掲載されていた店に飲みに行った。

うちの店が広告掲載した雑誌で、その店もクーポンを発行していた。しかし夫はそれを使わなかったという。雑誌はすでに読み捨てていたからだ。

もしこれが私が知る女性達なら、クーポンを切り抜き財布に入れたらろう。

女性、男性の性差ではなく、個性差があるかもしれない。しかし、こう考えてみると女性の方が、店側が期待する販促に則って行動してくれる。

つまり、クーポンを出す→切り取る→店に提示する→販促効果を確認する、という流れが出来るのだ。

今日の夫のように、クーポンを出してくれないと、何がきっかけで店を知ったのか通常はわからない。

結果的にはクーポンに販促効果があったのではなく、その広告自体に効果があったと言えるのだろう。

2005.10.14 Fri

## 開業110日目 クーポン2回目の効果

---

フリーペーパーに2回目の広告を掲載して3週間が経過した。

集計すると3枚で5名、11,330円。ご新規さんは1組。クーポンの有効期限を見たら、1枚は1回目のものでした。だから2回目の効果は2組。

しかし、そのうち1組は常連さんで、たまたま駅前で配っていたのを入手したとのこと。その日は元からうちの店に来る予定だったそう。

昨日の日記の夫のように、効果はあったがクーポンを使わなかっただけかもしれない。

それにうちの店の広告は、ターゲットを絞り込んだデザインになっている。一般のクーポンを使いたいと思う読者向けではなかったということも考えられる。

2005.10.15 Sat



許可できない看板等は、ふたつに分けられる。

一つ目が設置位置の高さや出幅が基準に適さないもの。二つ目が路上に置かれた、のぼり旗、商品、置き看板など。

店の出入り口に置いているメニューの譜面台が後者に該当する。理由は通行上の支障とこれらの物件に起因する事故を防ぐためとある。

しかし、うちがこの譜面台を置いているのは、事故を防止するためなのだ。

店の前は自転車が頻繁に、しかもかなりのスピードで乗っている人が多い歩道。店の出入り口と歩道は互いに見通しが悪く、注意深く店から出ないと接触の危険がある。

それを避けるためにあえて出入り口に、（歩道から見ると）障害物を置いている。これのおかげで店から出てきた人が保護されるという具合だ。

役所のことだから公認されないと思うが、はたしてこれはどうなることやら。

2005.10.16 Sun

道路境界線からはみ出た看板に占有料がかかるなんて、全然頭になかった。

袖看板もあったのだが、こちらは撤去しておいて良かった。あ、でもこちらは2?以下だったから、全額免除か。

問題の平看板は、どちらかと言えば不本意な形で設置している。無駄に大きく長いのだ。

この看板の使用料に毎月に5,000円も払い、占有料もこちらの負担?契約書を探してみよう。

契約書にこのことが書いてあったら、余計なお金がかかることになり、すぐに気がつきそうなはずなのだが。

何か他に情報がないかと[東京都建設局](#)を探してみた。

減額措置を受けられるのは、平成18年の3月31日までに申請したものという条件がわかったぐらい。

このパンフレットが全てと思って良いらしい。申請書がサイトで取り出せるので、リンクしておこう。

2005.10.17 Mon

店に行って平看板を見てみると、境界線から数センチはみ出していた。これでも占有料がとられるのだろうか。

そうではなく、やはりあの案内を貰ったのは、メニューを載せた譜面台についての警告なのだろう。

店の賃貸借契約書を読み返してみた。

占有料について、記載があるかどうか探してみたところ、やはり書いていなかった。

書いてあったのは、看板の撤去や工事は借主負担であること。店の前に看板等を設置した場合の全責任は、借主が負うことであった。

警察や近隣から撤去を申し伝えられたり、その看板で事故が発生した場合、貸主に迷惑をかけないという訳だ。

2005.10.18 Tue

## 開業 114 日目 毎日更新の辛さと期待の狭間で

---

店のブログを、定休日を除いて毎日更新している。

取り扱っている商品は何千という種類があり、日々その種類は増える一方。店での入れ替わりも激しく、到底無理だ、大変だと言われていたが、最近しみじみと実感してきた。

検索の仕方が悪いのか、情報が見つからない、見つかっても古い情報ばかりということに、最近多く出くわす。

それを何とか調べ上げてまとめた形にすれば、店の強みになると思い続けてはいる。その商品名を検索すると店のブログへ誘導できるからだ。

ただ、ここまできるとマニアックになる。しかし、それを探している人がお客さんになってくれればという、淡い期待。あわよくばその商品が流行ったりしたらと考えると...

まあ、これは取らぬ狸の何とやらではあるが。そうでも思わないと、少々やってられんなあという感じだ。

2005.10.19 Wed

## 開業115日目 ストレスを減らすためには

---

独立開業したのは何のためなのか、再確認する必要がある。

これは独立している、していないに関わらず、何かをやっている最中の人間なら、誰にでも当てはまることだと思うのだが…。

思う通りにならない、ストレスが溜まっているなと感じるときに、何のために自分はということを再認識しないと、方向がわからなくなるのではないだろうか。

何のためというか、自分にとって何が大事かということのだ。

雇われない生き方、理想の店作り、売上を上げる、手取りを増やす、自由な時間を増やす、これ以外にも様々な目的があるだろう。

この優先順位が明確でないと、上手くいってないなと感じたときに迷いが発生する。

これがストレスの原因だと思う。

目標や目的の認識はとても大切。「[農学博士の麦酢社長日記\(目的と目標\)](#)」さんのブログを参照のこと。

2005.10.20 Thu

今日は気になる映画があって、その情報に付随したリンクをプラプラと散策していた。

そこで辿り着いたのが、この[おいしい店とのつきあい方。](#)というサイト。

どうしたらレストランで美味しい思い、楽しい思いができるか、こんなときにはどのように対処したら良いのかについて書かれている。

タイトルの通りお客の立場からの視点であるし、大抵がレストランの場合だから、うちに店に直接役に立つというのではないけれど、やっぱり役に立ちそうでリンク。

こうするべきだという感じで上から教えるのではなく、自分の失敗として私的な回答というスタンスで書かれているので、親しみやすい気がする。

ああ、そういうことってあるよなと共感できるところが、このサイトの魅力なのかな？

こちらで書かれているすばらしきお店の数々は、気になるところ。

実際に行ってこんなサービスを受けてみたいと思うのは私だけではないだろう。

サイト上では伏せられている店名が、こちらの本では明かされているので必見だ。

2005.10.21 Fri

## 開業117日目 今日までの来客数と平均

---

どれだけのお客さんが来てくれたのだろうという話になって、調べてみた。

今日までで2,331人。今月はまだ数日あるので、一ヶ月約600人ということか。

営業日数当たりの一日の平均来客数は、オープンから3ヶ月で23人。

今月のみ、今のところではあるが24人。一人増えた分だけお客さんも増えたと思いたいところ。

しかし、来週は最後の週で来客が見込めないため、やはり23人に落ち着くのか。

下手するとそれすら下回ってしまうかもしれない。

2005.10.22 Sat

## 開業118日目 週ごとのサイクルと月末の関係

---

今日は売上が悪くて、今週の目標金額を達成することが出来なかった。

やはり良い週と悪い週が交互にきていて、今週は悪い週であったためか。

今月は5週ある。

この交互の波であれば来週は良い週となるが、月末直前の週という部分に焦点を当てると、期待できない週だ。

さてどちらの予想が的中するのだろう。

7月の5週あった月は、良い週悪い週と交互であった。正確には目標を達した週とそれに満たなかった週。

この通りであれば、来週は今週を上回る週になる。果たして...

2005.10.23 Sun



## 開業 119 日目 扁桃腺が腫れた

---

夫が、ここ数日喉が痛いというので見たら、扁桃腺が腫れていた。

熱はないしだるいということもなく、ただひたすら喉が痛いだけという。

調べると暖かくして安静にしているのが一番ということで、今日はずっと寝ていたらしい。

ただ、逆に熱が出ずいつ直るか分からないため、医者へ行かせた。

扁桃腺が腫れているというより、喉全体が炎症を起こしている。それにしても熱が出ないのは不思議だという見立てだった。

薬をもらって今日は一日安静にしていた。

2005.10.24 Mon

## 開業120日目 流れに逆らわない

---

店に用事があって7時頃までいたのだが、お客さんの来る気配なし。

ほとんどの調子で、7時までにお客が入れば御の字らしい。

ホールの女の子は、ガラス棚磨きに精を出していた。

こちらが何も言わずとも、そのようなことをしてくれるので有難い。

今月最後の週が始まった。

今までのパターンが分かっているし、近くの店も同様なのでまあもう慣れたという感じか。

これに甘んじてはいけないのかもしれないが、なんというか、常に全力投球というのもどうかと思う。

2005.10.25 Tue

## 開業 1 2 1 日目 驚きの営業担当者

---

ビールなどを仕入れている酒屋がある。

その営業担当が取り決め通りの納品や仕事をしないので、支払を保留している。

支払をしないというのは、店の信用という側面から見るとどうかと思う。

しかし、そうでもしないとうちの営業担当は店へ顔を出さないばかりか、電話もしてこないのだ。

駄目な営業の典型ともいえるべき人物で、テレビで見たり本で読んだりしたことはあるが、本当にこんな人がいるとは驚きだ。

約束を期日通りに守ったことがほとんどない。

仕入に対する支払日が 10 日を過ぎ、やっとのことで、取り決めしていた結果を持参して来るとのことになっていた。

それを確認して今日支払をすると時間まで決めていたのに、彼は来なかった。

2005.10.26 Wed

## 開業122日目 最適化されたようだ

---

先月の今頃の日記を読み返してみた。

売上が低迷していることについて書かれていたのだが、状況が今と同じ。つい数日前に考えていたこと、そのままであるような気がする。

1ヶ月前に書いたものだと思えないほどのリアルさを感じた。月日の経過の速さとパターンが出来上がったことを実感。

帳簿づけにしろ、利益計算にしろ、システム（というと何か大袈裟だが）が出来上がったので、一枚の伝票、一枚の領収証の数字を淡々と入力するだけ日々。

これだけで知りたいことがサッと把握できるようになった。

開業後4ヶ月。

3ヶ月かけて作り上げたことが、最適化されているのが確認できた1ヶ月であったと思う。

2005.10.27 Thu

## 開業123日目 お金は使うために...でも

---

今週は夫の帰りが遅い日が多い。

どうも売上の悪さと因果関係があるような気がする。

暇疲れというのだろうか、そんな日はぱあ〜っと飲みに出かけたくなるようだ。

本人は「売上が悪いのにこんなに使っているのかな...」と言っている。

「そんなんじゃ駄目でしょ！」と言って欲しいのだろうか。

でも、自分で稼いだお金だし、お金は使うためにあるのだから、良いと思うのだが。

しかし、ちょっと見えた気がした。

売上が悪い→気晴らしが必要→お金を使う→手元にお金がない（なくなる）→精神的悪影響→店の雰囲気悪化→売上低下という悪循環だ。

こうやって店は潰れていくのかもしれない。

2005.10.28 Fri

## 開業 1 2 4 日目 現金不足発生

---

ほぼ毎日帳簿をつけているのだが、現金残高についてはここ半月程意識していなかった。

現金出納帳の残高と現金残高を確認してみると、10万ほど現金が少ない。

今月の12日に帳簿残高と現金残高が合っていることは確認済み。それ以降の領収書の入力か、売上の入力が間違っているかもしれない。

金額が大きいのので、入力した桁が間違っている可能性がある。

照らし合わせてみると、1300円の領収書の入力がもれていた。

でもこれだけでは足りない。通帳を確認してみたが、入力にもれはなかった。

夫に言えば原因はすぐに分かりそうだが、もうちょっとまめに残高を確認しなければ。

2005.10.29 Sat

## 開業125日目 現金不足は事業主貸で処理

---

昨日の現金不足は、夫が個人的に使っていたそう。

今月友人の結婚式があり、ぱーっと使ってしまったのと、人に貸してあげた分があるとのこと。

それにしても少々使いすぎてしまったと反省している様子。

もうちょっと早めに現金を確認して、教えてあげればよかったかも。

現金残高と帳簿を合わせて今日から仕切り直し。

現金不足分は、事業主貸勘定で使ったと思われる日で仕訳入力した。

2005.10.30 Sun

## 開業126日目 比較が大事

---

月末支払の経費の入力を終えて、収支を確認してみた。

今月の目標にしていた月商に、わずか5,000円足りず残念。

売上の推移と経費を把握するために、エクセルで一覧にしている。

リース料と通信費が前月と比べて少ない。帳簿を確認すると、それぞれ入力がもれていた。

これらは個人の通帳から引き落とされる分で、つい忘れてしまうのだ。

一覧にしていると、現状の把握、月別の比較が容易になるので、大変便利だ。

今回のように金額がいつもより少ないなど、感覚的に把握することが出来る。

なぜ少ないのか、または多いのかチェック機能としての働きがある。

数字とはただ単に眺めるだけでは意味がない。比較して初めて真価を発揮するのだ。

2005.10.31 Mon



## 開業127日目 祝日の前は

---

今日は祝日の前々日ということもあって、売上が少なかった。

夫はカレンダーというか、祝日を意識した生活をしていないようで、今日の営業時間半ばになって従業員に言われて気がついたそうだ。

カレンダーを意識しない営業の弊害は、発注のコントロールに影響があることだ。

例えば今日のように祝日の前々日は売上が悪いということが分かっているのだから、発注を少なくする必要があるのではないだろうか。

休みの前日なら、翌日のことを気にせず飲める。

だから今日（祝日の前々日）は飲みに行くのを控えようという心理が働くのではないだろうか。

また、祝日の前日は2日分発注する必要がある。

これは通常祝日は納品がないためだ。食材のロス、品切れを発生させないためには、基本的な事柄であるはずなのだが。

2005.11.01 Tue

## 開業128日目 恐怖の第一水曜日

---

今日は例によって恐怖の第一水曜日。理由は100日目の日記の通り。しかし今月は打って変わって晴天続きで、しかも祝日が絡んでいる。

で、どうだったかというと、一日の売上目標の2倍に近い売上であった。今週来るサイクルになっている常連さんが勢揃いした感があったそうだ。今週末の売上の前倒しというところか。

やはり曜日や天気で日々の売上に変動があっても、一週間単位で見ると一定の売上になるということのようだ。

2005.11.02 Wed

## 開業129日目 祝日は

---

今日は祝日。

昨日常連さんがほぼ揃って来店があったため、今日は至って静かな日であった。

当店は遅い時間帯にピークがあるため、今日のような祝日は10時半閉店の日は客足が伸びない。

いや、祝日は人の流れが変わるから、たとえ遅くまでやっていたとしても来客があるかどうか。

明日は仕事があるしという意識が働いて、遅くまで飲むのを控えるのが多いのではと思うのだが。

2005.11.03 Thu

## 開業130日目 売上アップの秘訣

---

当サイトは、記帳代行会社である[サポートケイ](#)さんのリンク集に掲載して頂いている。

利害関係を超えて飲食店業界を盛り上げようという目的のリンク集なのだが、そこにリンクされていた[売上倍増戦隊カフェ・ライダー](#)というブログを拝見した。

2年で売上を5倍にした方のブログで空間、接客、企画を切り口にしているようだ。

ただ漠然と売上を上げようというのではなく、こうして複数の切り口を持つことにより、より即効性の高い、かつ効果が目に見える仕組みが作られるのではないだろうか。

誰にでも簡単に経費をかけずにすぐ出来る、売上を伸ばすためのヒントがたくさんあった。

うちの店のような小規模飲食店には、学べる部分が多い。

喫茶店をカフェにリニューアルしたとのことで、そのような業種を考えている人には、参考になることが多いだろう。

2005.11.04 Fri

## 開業131日目 稼ぎ頭の日であるが...

---

この月最初の土曜日。

先月までのパターンによれば、爆発的に売上が伸びる日である。

しかし先日の祝日前に、それが前倒しになってしまったため、12時まであまり来客がなかった。

今日は閉店時間にスパッと帰ろうと思っていたら、1時を過ぎた辺りからお客がちらほらと。

これまでずっと、目標達成が第一と、閉店時間間際でも過ぎてても、お客を入れていたため、お客さんにも遅くまで大丈夫な店と認識されてしまったようだ。

時間帯で比較すると、12時過ぎの方が圧倒的に売上が良いという具合だ。

遅い時間帯のお客は、あまり食べないので客単価が稼げないというが、うちの店ではそれが当てはまらない。

まだ救いがあるというべきか。

2005.11.05 Sat

最近店のブログを見て来たというお客さんが増えてきた。

大変有難いことであるが、夫からすると変わったタイプが多いようで、少々戸惑っている様子。

上手く説明できないようだが、変わった人が多いという。

どう変わった人なのかと訊ねると、夫はなんとも煮え切らない話し方。

要約するとマニャックで人との距離感のとり方が下手で、自分とは相容れないタイプの人間、ということらしい。

まあ確かに、その道に精通しているというか、視野が限定されているというか、濃い感じの人たちであるのは、想像に難くない。

初対面でそれだけ親しげに話しかけてくれるというのは、喜ばしいという見方も出来るのではないかとも思う。

でも自分だってお酒が入るとマニャックでウザい人間になるし、変わらないんじゃないの？

自分は仕事で冷静に人を観察できるからそういつてられるのだよと、機会があったら教えてあげよう。

2005.11.06 Sun

## 開業133日目 労災保険強化

---

11月1日から、労災保険に未加入の事業主に対する、保険料徴収が強化された。

一つ目が、保険料が遡って徴収されること。

二つ目は、労災保険に加入していない時期に、労災事故が発生した場合、労災保険から給付された金額の100%または40%が、事業主から徴収されることになったのだ。

割合負担の判定は、労働保険加入手続きの指導があったにも関わらず、手続きをしないのは故意と認定され100%負担。

指導の事実はなかったが、労働保険の適用事業所になってから1年以上経っても、手続きしないのは重大な過失として40%負担。となるらしい。

1ヶ月ほど前に、加入手続きは済んでいますか？とい案内が届いていた。

状況をFAXしろという趣旨で、返事がない場合は訪問しますというという内容。

これだけで指導には当たらないと思う。しかし、訪問があったら指導があったと見なされるのだろうと想像できる。

2005.11.07 Mon

## 開業134日目 客層の差異？

---

今日は私の会社の人たちと、駅に近い居酒屋へ飲みに行った。

ここはサラリーマンの集う居酒屋で、全体的に安く、刺し身なども美味しくて評判の店だ。

客層がいかにも会社員風のおじさん達ばかりで、若い人の姿はあまり見られない。

100席、いやもっとあるのではないだろうか、かなり広い店である。

今日はまだ火曜日であるが、満席で入れないお客さんもちらほらいたようだ。

私たちは10時頃その店を後にしたのだが、まだほとんどの席が埋まっている状態だった。

いったいいくらの売上がある店なのだろう。

この話を夫に話したところ、うちの店は10人ほどしかお客さんが来なかったそうだ。

近隣の居酒屋や飲食店も、お客の入りが悪かったらしい。

今日行った店が特別なのか、立地条件の差なのか。

いや、客層の差異による温度差だろうと想像するのだが。

2005.11.08 Tue



夫が独立してから、私の仕事とやりたいことが格段に増えた。

毎日の経理はもちろんのこと、店の経営に役立つことを調べたり、店のブログを毎日更新するようになったり。

そして、このサイトの管理。それから、知り合いの会社の経理もある状態だ。

最近では店の経理が最適化され、10分少々で出来るようになった。

ある程度流れも分かってきたので、要所要所で収支を確認すれば良いだけになった。

このようにして効率が上がると、時間が出来る。

しかしその時間は、忙しい時に思いついたアイデアを実行する時間に充てられる。

そしてその作業に慣れ、効率が上がろうとすると、他にやりたいことが出てくる仕組みになっているようだ。

時間はいくらあっても足りないというのは、正に真である。

このような状態が進むと、時間に対しての飢餓感が湧き上がる。

時間に対してガツガツしている自分がいた。

何のために仕事を増やし、やりたいことをやっているんだろう。これではいかんなということで手にしたのが、



[TQ—心の安らぎを発見する時間管理の探究](#)

ハイラム・W. スミス, Hyrum W. Smith, 黄木 信, ジェームス スキナー

である。

(明日につづく)

2005.11.09 Wed

(昨日のつづき)

「時間がいくらあっても足りない！」と時間に対する飢餓状態になった私は、



### [TQ—心の安らぎを発見する時間管理の探究](#)

ハイラム・W. スミス, Hyrum W. Smith, 黄木 信, ジェームス スキナー

を手にした。

この本では、時間をコントロールしようとするから無理が生じるのであり、自分の行動をコントロールすれば心の安らぎが得られる。

そしてその自分の行動をコントロールするための原則と、それを実践するための方法が書かれていた。

確かにこれを読む直前に試していた時間割のようなもので時間確保を試みたが、上手くいかなかった。

予定表ではたくさん時間があるように見えるのに、実際にはそんな時間は存在しないのだ。

一方この本が薦めているのが、手帳の活用である。

ただし時間を軸にしているのではない。自分の人生にとって重要事項リストアップし、それに優先順位を記す予定表を作成するのだ。

試しに今使っている手帳で、今日の優先事項と、出来事を書き記す習慣をつけることにした。

この手帳に記した重要事項は自分との約束である。

人との約束を守ることが出来る人間なら、自分との約束も守ることができるはずだ。

それが守れないようでは、自分にとって自分は価値が低いと認めることになると思えてくる。

手帳を使って時間管理をすることはさして新しいことではない。

しかし、この本に書かれた原則を理解し、手帳というツールを使って実現することによって、自分の生活を思い通りにする術を手に入れることが出来るのだ。

この本を読むには手帳とペンをそばに置いて、実践しながら読み進めるのが最も効果的であることを断言する。

2005.11.10 Thu

## 開業137日目 労働保険の概要

---

雇用保険の手続きに、ハローワークへ行った。

ここで全て処理が出来ると思ったら、先に労働基準監督署へ行って、新設手続きが必要だとのこと。

今日行った建物の中にはなく、ここから4～5キロ離れた所にあるので、書類だけ貰うことにした。

説明されたのは、ざっとこんな内容だった。

労働保険とは、労災保険と雇用保険からなり、労働者を一人でも雇っている事業主は、届出の義務がある保険。

前者の労災保険は、加入の義務があり、労働者の全員の給与から保険料が算出され、この保険料の負担は事業主。

後者の雇用保険は、雇用保険に適用する人間の給与から保険料が算出され、事業主と本人と折半して負担する。

保険料の納付方法は、概算を前納し、期末に精算するという流れになる。

労働者が多いとそれなりの金額になるため、別通帳にでも積み立てしておいた方が良いのかもしれない。

2005.11.11 Fri

## 開業138日目 労働保険必要書類

---

労働保険手続きに必要な書類は下記の通り。

### 個人事業主の場合

営業許可証や賃貸借契約書で、所在地と事業内容が確認できる書類が必要。

記載された所在地と営業している場所が違う場合は、電気やガスなどの公共料金の明細も必要だそう。

ちなみに電話料金の明細はどうかというと、公庫かどこかの役所では認められなかった経験があるので、避けた方が良いでしょう。

### 法人の場合

登記簿謄本が必要。

これも登記した場所と営業している場所が違う場合は、賃貸契約書など所在地が確認できるものが必要になる。

何度も足を運ぶことを考えれば、確認書類は余計に持っていくぐらいで丁度良いだろう。

### 共通

雇用保険手続きに必要な書類。

(こちらは明日につづく...)

2005.11.12 Sat

## 開業 1 3 9 日目 雇用保険必要書類

---

雇用保険の手続きに必要な書類は、下記の通り。いずれもコピーでOK。

- ・ 出勤簿またはタイムカード（採用時から現在分）
- ・ 採用月から直近締め月の賃金台帳。
- ・ 労働者名簿。
- ・ 履歴書または雇用契約書。
- ・ 給与支払事務所等の開設届出書
- ・ 労働基準監督署での手続き後の控え。

以上 6 点と昨日挙げた労働保険手続きに持っていった書類。

個人事業主の場合はそれプラス事業主の住民票が必要。

加入対象者と場合によって必要な書類は明日に続く。

2005.11.13 Sun

## 開業 140 日目 雇用保険対象者

---

雇用保険加入の対象には、週 20～30 時間働いているアルバイトなども含まれる。

本人の希望に関係なく、週に 20 時間以上働いていたら加入しなければならないし、20 時間未満なら加入したくても加入できない仕組みになっている。

また、雇用保険手続きであるが、従業員が以前勤めていた会社で雇用保険に加入していたなら、雇用保険被保険者証や離職票も必要になる。

今回従業員の一人がこれに当てはまるため、書類が揃うのを待っていた状態のまま数ヶ月過ぎてしまった。

そうこうしているうちに先日のお伺いの手紙が来たというわけだ。

まあまだ猶予はあるわけだが、あまり切羽詰らないうちに手続きをしよう。

従業員の被保険者番号がわからないため、以前働いていた会社の会社名、住所、人数、そして件の従業員の氏名、生年月日からこっそり調べてもらうことが出来た。

こんなに簡単にわかるなら、もっと早くに来て良かったと思った。

というのも、このような手続きに必要な書類はどこも似たり寄ったりであるからだ。

それらを一式もって各種手続きに回れば効率的だったと今になって思うからだ。

2005.11.14 Mon



## 開業 1 4 1 日目 雇用保険手続き

---

先日行ったハローワークの方は親切だった。

雇用保険の事務手続きという冊子が、付箋がついた状態で準備されていたのだ。

その付箋には提出先（労働基準監督署なのか、ハローワークなのか）と番号が記入されていて、この付箋と同じ付箋が貼られている届出書と対になっている。

これなら 100 ページちょっとある冊子からでも、必要な部分をさっと開くことが出来るので便利だ。

こういう対応は初めてで、ちょっと感動した。

その場で説明されて分かった気になっても、家に持ち帰ってやろうとすると分からなくなることが多い。

そんなことがないように私たちが出来ることはやっておくのですと、その職員さんは言っていた。

このような準備は稀だと思うので、届出書はハローワークで書くのが良いだろう。

ここ数日の日記で書いた必要書類と印鑑を持って行けば、その場で書いて提出することができる。

印鑑は個人の場合は個人の印だけで良いが、法人の場合は事業主の印（丸印）と事業所の印（角印）が必要だ。

また、事業主以外が手続きをする場合は、その手続きをする人の印も必要になる。

筆記用具は鉛筆とボールペンが必要。

2005.11.15 Tue

## 開業142日目 隙間風

---

ここ数日冷え込みが厳しくなった。

そのため店で早急に対応しなければならないことが二つ発生した。

一つ目は入り口からの隙間風。

店には外扉と内扉の2枚の扉がある。風除室を設けているわけではない。

予算の関係で、外観とはマッチしていない既存の扉をそのまま利用していて、しかも入りにくいイメージがあるので営業時間中は扉を開けている状態。

そのため内扉である木製の引き戸を設置しているのだ。

最近この引き戸からの隙間風が目立ってきて、扉のすぐ脇にあるお座敷に影響が出始めたというわけだ。

ホームセンターでこの隙間を埋めるテープか何かを買ってこなければ。見た目が悪くならなければ良いのだが。

もうひとつはトイレ。一番無防備になる場所である。

ここを快適にしないと、お客（とくに女性客）の入りに影響があるのは間違いない。

寒い！という指摘も、常連の女性客であった。

小型のヒーターを置くか、便座をウォームレットに換えるか、どちらが安く快適なのだろう。

2005.11.16 Wed

## 開業 1 4 3 日目 雇用保険被保険者資格取得届

---

被保険者の情報を届け出る用紙。

これは雇用保険に適用する人間ひとりにつき 1 枚必要。

鉛筆またはボールペンで書くのだが、訂正が必要な場合に備えて、事業主の住所、氏名、電話番号以外は鉛筆で書いた。

でも従業員の氏名や生年月日、賃金などを書くだけなので簡単。

ただしひとつの項目だけ若干時間がかかった。

それは 1 週間の所定労働時間である。

だいぶ前にハローワークにて求人募集をかけたとき、ありのままの時間を記入したら、指導された。

飲食業では当たり前の労働時間では、やはり許されないらしい。

その時は確か 4 4 時間と直された気がする。

でも営業時間と従業員の人数からそれはあまりにも今回無理があると思えるので、4 6 時間と鉛筆で書いて提出することにした。

[雇用保険被保険者資格取得届 \(サンプル\) はこちら。](#)

※実際には使用できないため、ハローワークか労働基準監督署で入手のこと。

2005.11.17 Thu

## 開業144日目 迷いが生じるときは

---

今日は金曜日。

今週初めて、売上の目標を達することができた。

しかし、依然として週平均が悪い。

先週も結局目標金額に届かなかったので、今月の営業日ベースでの目標も当然ながら低い金額だ。

このままでは今月一番悪い売上になってしまうのではないだろうか。

今週は近くのどこの店もパッとしなかったようであるが、メニューの見直しなどを夫が口にすることがある。

やはり上手くいっていない（売上が伸びない）日が続いているので、迷いが生じている現れなのだろう。

恐怖の停滞期に突入してしまったのだろうか。

でも、こういう時期はジタバタせず、下手に行動に移さずじっとしているのが得策だと経験者は語っている。

もう少しすれば宴会シーズンに入る。辛抱のしどころといったところか。

2005.11.18 Fri

## 開業145日目 想定外を防ぐには

---

明日は貸切予約が入っている。

結婚のお祝いということなので、鯛を仕入れることにした。夫がその旨を取引している業者さんに伝えたところ、飛び切り上等の鯛が納品された。

しかし夫はそれを見た瞬間、凹んだようだ。

こんな、誰が見てもスゴイ！と言いそうな鯛を目の前にして、初めての経験だという。

なぜかといえば、儲けがでないからである。

いくらお祝いだからと良い物を頼んでいたとしても、こんな料亭に出しても恥ずかしくないような鯛を居酒屋レベルで使うかと、憤りもあるらしい。

もちろん業者さんからは、その日の朝、確認の電話が入っていた。予算に合うかどうかを確認するためだろう。

しかしその時間が早朝であり、夫にしてみればどう考えても寝ている時間。起きれる訳ないだろうと。

私にしてみれば、どっちもどっちだなと思う。

リスクを限定した頼み方をしないから、予想外の結果を自ら招いてしまうという典型的な例だ。

相互に確認が足りなかったとも言える。

2005.11.19 Sat

## 開業146日目 ダメージについて

---

お客様のダメージ=店のダメージになるのではないかと、思うようなことがあった。

今日は貸切営業だった。

告知をあまりしていなかったようで、来店した常連さんをだいぶ断ったとのこと。

よく飲んで食べる方たちだったので、通常営業だったらかなりの売上になることが予想できるメンバーであった。

「昨日の土曜日に来ることが出来なかったから今日来た」という感じなのかもしれない。

ちゃんと貼り紙をするなり告知はしなかったのかと夫に尋ねたところ、そんなに頻繁に来るお客様じゃないから無理だよと言う。

貸切はだいぶ前から分かっているのだから、もっと積極的に知らせないと駄目だと思う。

もし今日の貸切をもっと前から知らせていたら、その分貸切前日の土曜日に来てくれたであろう人も想像できるではないか。

特にうちの店は駅から遠いので、わざわざ足を運んでくれたお客様に失礼ではないかと思う。

駅前と違って、ここが駄目ならじゃああそこという具合にはいかないのである。

貼り紙をしてもあまり先の日付だと、覚えてもらえない場合があるかもしれない。

でも「ああそういえば…」という風にさえ思ってもらえれば、ダメージは幾分和らぐのではないかと。

貸切営業が店側にしてみれば当然という意識があっても、お客様も果たして同じかどうか。

駅前で一見さんならともかく、立地条件の悪いうちの店の場合は、「わざわざ来たのに」と思われては店に対するダメージも大きいはずである。

2005.11.20 Sun

## 開業147日目 税務署からの書類

---

税務署から書類が届いた。

入っていた書類は大きく分けて5種類。

1. 青色申告決算書など
2. 納付書（所得税徴収計算書）
3. 決算、所得税説明会のお知らせ
4. 給与支払報告書の提出について
5. 年末調整のしかた

一通り眺めて分かったことがある。それは、年内にやらなければならないことが最低二つあるということだった。

一つ目は、消費税について届出をどうするか決定すること。

これは届出の提出期限が12月31日までと決められている。

通常開業初年度なら、課税されるべき売上がないから関係ないのだが、場合によっては届出を出した方が有利になる場合があるからだ。

詳細は過去の日記かしかるべきサイトで確認が必要だろう。

後でブログ内検索で調べてみようと思う。

二つ目が棚卸し。今年最後の営業後棚卸しをする必要がある。

棚卸しをする数日前からの納品書に未使用分をチェックしてもらうのはどうだろうか。

使われずに残っている物の数と原価がわかるメモ程度でも良さそうだ。

いずれの書類もびっしり字が書いてあるので、難しそう面倒そうと圧倒されてしまうが、それは誰にでも当てはまるように、もれなく書かれているためだ。



自分の業種に当てはめて文字を拾っていくと、それほどの量ではないと思う。

時間に余裕を持って取り組めば、なんら難しいことはないだろう。

「[自分の会社はやっぱりかわいい。\(年末調整説明会\)](#)」さんのブログを拝見すると税務署の説明会はやはり期待できなさそう。

分からないことがあったら、直接税務署に聞きに行くのが効率的なのかな。

2005.11.21 Mon

## 開業148日目 源泉税の納付

---

源泉税の納期特例の適用を受けているにも関わらず、7月分の源泉税が納められていないと、税務署から電話があった。

通常、源泉税の納付は給料日の翌月10日までに、収めなければいけないことになっている。

しかし「[源泉税の納期の特例承認に関する申請](#)」を出せば、半年に一度の納付で済むようになる。

この届出を出した翌月、源泉徴収の書類と共に届いたのは、納期特例分の納付書のみだったので、来年1月まで支払わなくて良いのだと思っていた。

事情を話したところ、7月に特例適用の届けを出しているのだから、8月分からが特例適用になる。よって7月に支払った給料から徴収した源泉税は8月10日が納付期限だったということだった。

開業して1ヶ月以内に出したが、間に合わなかったということか。届出は温存していないで、さっさと済ませるに限るとのことだ。

納期特例分の納付書であるが、納付書の右側にある納付の目的を、  
自17年7月  
至17年7月と記入すれば大丈夫とのことだった。

ちなみに納付書にはこう書いた。

支払年月日... 17年7月31日～7月31日  
人数...この日に給料を支払った人数  
支給額...この日に支払った給料の総額  
税額、本税、合計額...預った源泉税額

(もっと詳しい説明は「[ベンチャー企業 経理のいろは](#)」さんのブログで。)

合計額には頭に¥をつける。書き損じた場合は、新しい納付書に書き直すこと。

2005.11.22 Tue

## 開業 1 4 9 日 目 閉店時間と従業員

---

今日は祝日。

普段より 1 時間早く開店し 1 1 時閉店の日である。

9 時ぐらいまではかなり暇であったが、1 0 時近くなってバタバタと来客が続いたらしい。

「1 0 時半がラストオーダーですが、揚げ物焼き物以外なら出来ますよ」と対応したところ、結局平日と同じ時間までお客さんがいたようだ。

店主とすれば今月の売上が悪いので、稼げるときに稼ぎたい。

しかし従業員にしてみればたまったものではない。

最後まで残る従業員は月収制なので、残業がつくわけでもなく、しかも今日は 1 1 時に店を閉めると思っているのだから、それが 2 時近くまで伸びては…。

普段もままあることのように。

主人が帰っていいと言っても、やはり帰り難いもの。文句を言いつつも残っているようだ。

でも今日は帰らせたと言っていた。

開店当初の頃は彼も嫌な顔をせず残ってくれたようだが、それが頻繁になるとそういう訳にもいかないのだろう。

主人も前の会社で従業員だった頃は、露骨に嫌な顔をしていたという。

従業員と経営者両方の立場になって初めてわかる難しさがあるようだ。

双方で上手く乗り切ってくれば良いのだが。

2005.11.23 Wed

## 開業150日目 人生は手帳で変わる

---

自分で仕事をするようになると、時間の管理が重要となる。

より良い仕事をし、多くの収入を得ようとする、際限なく仕事をしてしまうようになるからだ。

また、やるべきことがたくさんあるように感じてしまい、ストレスも溜まりがちになる。

そこで有効なのが「時間のマトリクス」である。

時間に関する本をここ最近読み始めているが、そのうちの1冊が、



### [人生は手帳で変わる 3週間実践ワークブック](#)

フランクリン・コヴィー・ジャパン

で、ある。

この本で一番印象に残ったのが、「時間のマトリクス」に関することだった。

この本はタイトルにあるように、手帳の実践的な使い方を記した本である。

しかし、このマトリクスを常に意識して活用しないと、従来の時間管理、手帳の活用となんら変わることがなくなるだろう。

さて、その「時間のマトリクス」が、どういうものかという、物事は重要度と緊急度で4つの領域に分かれるというものだ。

第一の領域...重要かつ緊急

第二の領域...重要であるが緊急でない

第三の領域...重要でないが緊急である

#### 第四の領域...重要でも緊急でもない

(上記四つの領域をもう少し知りたい方は[「田舎で暮らす公認会計士のBlog」](#)さんをどうぞ。)

私はこのそれぞれの領域を理解し、第二の領域に重点を置いて手帳を使うようになってから、格段に時間を増やすことができた。

それはつまり、少ない労力で大きい成果を得ることが出来るようになったことを意味する。

多くの人たちは第一の領域や第三の領域に振り分けられた仕事に振り回されているという。

しかしこの本に書かれたことを意識し、実践できれば思うとおりの生活が手に入れられるだろう

。

2005.11.24 Thu

## 開業151日目 忘年会シーズン突入？

---

久しぶりに予約があったこともあり、今日は良い売上であった。他の日もちらほら予約が入り始めている。うちの店もやっと忘年会シーズンに突入したのだろうか。

それにしても今月11月の売上は散々であった。一週間単位で記録している一日の来客平均人数も、今までの月と比較して4人～7人少ない。当然それだけ売上が少ないということに直結している。

常連さんが飽きてきて他の店に流れているのか、年末の忘年会シーズン前にして飲みを控えているのか、仕事が忙しい時期なのか何らかの理由があるのではないかと思う。

しかし、これといった理由が良く分からない（と言って良いのか？）。客観的に店を見て分析するという難しさを感じる。この手のことは[誰にでも当てはまる](#)のではないだろうか。（[外食専門コンサルタントの徒然日記！さんのブログ](#)）

バネが伸びる前は、必ず縮むものである。売上が伸びる前というのも、それと同様の現象であることを願うばかりだ。

今日までの一日の平均売上は、目標金額から8,000円ほど足りない状態。今月はあと4営業日。忘年会シーズン序盤であるが、どこまで追い上げることができるだろうか。

2005.11.25 Fri

## 開業152日目 雇用保険適用事業所設置届

---

ハローワークに雇用保険適用事業所であることを出す書類。

ちなみに143日目に書いた雇用保険被保険者資格取得届もハローワークに出す。

今回ハローワークから貰ってきた書類で、唯一両面記載が必要な届出書だ。

表面は、屋号、住所、電話、事業主名を書くだけなので簡単。

裏面は事業所印（角印※なくても可）と事業主印または代理人の印を押す。

代理人の印とは、労働保険事務組合などに手続きの一切を委託した場合に、事務組合の印を登録することになるのだろうか。

つまり、この登録印欄に押した印で、今後一切の手続きをする必要があり、また、この印で給付請求などをしないと認められないということらしい。

この届出書でちょっと面倒だったのが、最寄り駅からの道順を書く欄。

要は地図を描くのだが、名刺に書いた簡略化された案内図を見ながら書いた。

あまり難しく考える必要はなさそう。

[雇用保険適用事業所設置届（サンプル）はこちら。](#)

※申請には使えません。ハローワークか労働基準監督署で入手のこと。

雇用保険関連情報→[労働保険と労働保険事務組合](#)

(首都圏コンピュータ技術者協同組合北海道営業所さんのブログ)

2005.11.26 Sat



## 開業153日目 労働保険関係成立届

---

労働保険とは、労災保険と雇用保険からなり、保険関係成立届は、従業員がひとりでもいる事業所が、真っ先に書いて提出する書類のひとつである。

(この届けを怠ると...は、[社労士見聞録さんのブログ](#)参照)

つまり、雇用保険に適用しないアルバイトだけであってもこの届けは必要。

複写になっているため、ボールペンで筆圧強めに書く必要がある。

店のある住所、屋号、事業主名、電話番号、事業の概要を書けば良い。

疑問が生じるのは、(4)~(8)の項目だろうか(この数字はこの成立届にかかれた番号を示す)。

### (4)事業の種類

労災保険料率表から探し出し記入。[労働保険料概算シミュレーション\(平成17年度版\)](#)にも一覧あり。

飲食店などサービス業はすべて「その他の各種事業」だ。

### (6)保険関係成立年月日

労災の方は、社員、アルバイトに関係なく一番初めに雇った(仕事をさせた)日を記入する。

雇用の方は、雇用保険に適用する人を一番初めに雇った(仕事をさせた)日を書く。

### (7)雇用保険被保険者数

雇用保険に適用する人の人数。

### (8)賃金総額の見込額

こちらは雇用保険適用するしないに関わらず、全ての社員、アルバイト、パートの3月までの総支給額。

例えば毎月の人件費が30万円。給料を初めて支払った日が11月だとすると、3月の年度末まで5ヶ月。

$30万 \times 5 = 150万$ 。(8)は単位が千円なので、1,500と記入する。

[労働保険関係成立届（サンプル）はこちら。](#)

※申請には使えません。ハローワークか労働基準監督署で入手のこと。

雇用保険に適用する人とは、一週間の労働時間が20時間以上の契約で雇った人のこと。だからアルバイトであっても、20時間以上働いているなら当てはまる。

年度末とは、3月。労働保険の年度は4月から翌年3月となっている。自分の事業所の年度末ではない。

2005.11.27 Sun

## 開業 1 5 4 日目 労働保険概算保険料申告書

---

労働保険料がいくらになるのか計算し、申告するための用紙。

まずは簡単な、住所、名称、氏名、電話番号、事業の種類を書き、押印。

こちらも複写のため、ボールペンで筆圧強めに記入し、下の方の用紙にも押印を忘れずに。

さて、概算保険料算定内訳欄である。（下の数字は申告書に記載された数字を示す）

### (11)算定期間

保険関係成立年月日から翌年 3 月 3 1 日と記入する。

保険関係成立年月日とは、労災の方は、社員、アルバイトに関係なく一番初めに雇った(仕事をさせた)日を記入する。

### (12)(ロ)労災保険見込額

雇用保険適用するしないに関わらず、社員、アルバイト、パート全ての 3 月までの給料の総額を書く。

例えば毎月の人件費が 3 0 万円。給料の発生した月が 1 1 月とすると、3 月まで 5 ヶ月。

$30万 \times 5 = 150万$ 。単位が千円のため、1 5 0 0 と書く。

### (12)(ハ)雇用保険見込額

雇用保険に適用する人の 3 月までの給料の総額を書く。

例えば毎月の給料が 2 0 万円で 5 ヶ月とすると、 $20万 \times 5 = 100万$ 。単位が千円のため、1 0 0 0 と書く。

## (12)(ホ)保険料算定対象者見込額

60歳以上の労働者がいなければ、上の?(ハ)と同額で1000と書く。

(13)料率と?保険料は、業種によって違うため、無理に書かず職員さんに相談した方が無難だと思う。

ちなみに飲食業などのサービス業は「その他の各種事業」に当てはまり、(13)(ロ)が5.00、(ホ)19.50と記入する。(イ)=(ロ)+(ホ)

保険料は、(14)(ロ)が7500円、(ホ)が19500円。

合計である(イ)が27000円になる訳だ。

簡単に計算できるページはこちら。

[労働保険料概算シミュレーション（平成17年度版）](#)

[労働保険概算保険料申告書（サンプル）](#)はこちら。

※申請には使えません。ハローワークか労働基準監督署で入手のこと。

電子申請を検討している方は[「電子申請をやってみよう！」](#)さんのブログ参照のこと)

2005.11.28 Mon

労働保険の手続きをするため、労働基準監督署へ行って来た。

ほとんどもれなく記入押印して行ったので、労働基準監督署に居たのは時間にして十分ちょっとだったと思う。

保険料の概算の計算で、算定する業種に間違いがないかどうか、料率は合っているかどうかの検算に時間を費やされたといった感じか。

書類がチェックされている間、私はすることがない。

室内をきょろきょろ観察していると、労災加入手続きについて相談したいという男性が部屋に入ってきた。

聞き耳を立てていると、これから人を雇う予定なので、手続きを知りたいとのことだった。彼は、



[成功する個人事業の始め方](#)

萩原 広行

こんなタイトルの本を片手に話をしていた。（私も独立する前は、散々この手の本を読み漁ったものだ。）

盗み聞いたところによると、インターネットで販売をする仕事をしており、スタッフを雇うことになった。

そこで保険料はいくらかかるのか、どのタイミングで加入するのかということを知りたいようだった。

下手なことを言うと保険料が上がると思ったのか、どうも曖昧なものの言い方。

インターネットを活用できる人ならこんなところで質問しないで、この「独立開業に関する記録」で調べられると教えてあげたくてウズウズしてしまった。

労働保険手続きの流れから、保険料概算まで知ることが出来るのに…。

さて、私の方は、届出書を職員さんに仕上げてもらい、事業主控えと納付書を手にして、ハローワークへ向かった。

ちなみに建設業の場合は、現場に対しても労災保険料を算定する必要があるので注意が必要。

その辺りのことについては「[世界の代書から～INSサポートサービスBLOG](#)」さんを参照のこと。

2005.11.29 Tue

## 開業156日目 労働保険手続きの実際その2

---

労働基準監督署で労働保険新設手続きを終えた私は、雇用保険の手続きをするためハローワークへ来た。

準備した書類と先ほど労災保険の手続きをした控えをまとめて職員さんに渡した。

その中には賃金台帳や雇用契約書などが含まれているのだが、雇っている全員分の書類を用意してきた。

雇用保険加入に当てはまる人を、ハローワークの方でチェックするのかと思っていたからだ。

しかし必要なのは、雇用保険に適用する人の分だけで良かったらしい。

要するに自己申告制だということだ。

ということは、雇用保険が適用してしまうバイト、つまり一週間の労働時間が20時間を越えてしまう人がいても、書類を提出しなければ加入させなくてもバレないということなのか？

それとも概算の段階だから、厳密にチェックしないのだろうか。

逆に、役員の場合は基本的に加入することはできない。しかし肩書きは役員だけど実際には労働者という場合には、別途手続きをし加入することは可能だ。

詳しくは「[相談型社労士あさいのweb8682](#)」さんのブログを参照のこと。

さて、今日対応してくれた職員さんは話し好きで、20分ちょっとかかってしまった。

しかし事務的にやってくれたら、こちらも手続き自体は10分少々で済んでしまっただろう。

隣の席では、私の手続きとは反対に事業の廃止手続きをしているご婦人が来ていた。

ちょっと会話を交わしたところ、「店を始めるのも大変だけど、終わらせるのもかなりの労力が必要なよねー。」と言っていたのが印象的であった。

2005.11.30 Wed



## 開業157日目 雇用保険の手続きを終えて

---

雇用保険の手続きを終えて受け取った書類は、

1. 雇用保険被保険者資格取得等確認通知書（被保険者用）
2. 雇用保険被保険者証
3. 雇用保険被保険者資格取得等確認通知書（事業主用）
4. 雇用保険被保険者資格喪失兼指名変更届
5. 適用事業所台帳

である。

1と2は、被保険者である従業員に渡すべきものであるが、ちゃんと管理できるタイプではないので、3～5の書類と一緒に預っていることにした。

彼が店を辞めるときに必要なになるので、手元に置いてあった方が実務上、具合が良いのだ。

ただ、雇用保険を天引きしている以上、これらの書類を見せてきちんとやっていることを証明しなくてはいけないのかもしれないが。

でもまあ若い男の子だから、そんなことまで気につけないかも。

ちなみに1～4は切り取り線で繋がっている1枚の用紙である。

5はケースに入った、雇用保険適用事業所設置届の控えで、労働保険である労災保険と雇用保険の手続きをする場合は、必ず持参しなければいけない書類だ。

備考欄に登録印として届け出た印を押す欄があるので、[雇用保険適用事業所設置届](#)の裏面に押印した印を押した方が良い。

なぜなら、この届出印が事業所の証になるので、労災等の手続きにはこの印が必須になるからだ。

違う印を押すと、印相違ということで書類が受理されるのに手間がかかるためらしい。

よって、印を紛失などした場合は、改印ということでハローワークに届け出る必要があるので要注意だ。

労働保険未加入に関する記事を探していたら「[走るFP hiroのファイナンシャルゴールをめざせ!](#)」さんのブログで気の毒な記事を発見。

2005.12.01 Thu

## 開業158日目 雇用保険被保険者資格届訂正願い

---

この訂正願いは、雇用保険の手続きを終えてもらった、もうひとつの書類である。

理由は今回被保険者になった従業員が、被保険者番号を複数持っているかもしれないということだったからだ。

重複のチェックが必ずされるものなのか、職員さんの意識の差によるものなのかは定かではない。

私が受けた印象は、被保険者がきちんと把握し管理していれば、重複はないはず。

もし重複があったとしても被保険者からの働きかけによって発生する手続きだが、無頓着な人が多いのが実情だからね、という感じだった。

職場を変わる度に雇用保険の手続きがなされ、新たに被保険者番号を取得してしまうケースがあるということだ。

そのことに、被保険者自身も事業主も国も、誰も意識を向けないのだろう。

今回手続きした彼は前の職場で取得した被保険者番号で手続きをしたが、その前の職場で別の被保険者番号を取得していたかもしれない、ということが分かった。

雇用保険は加入していた年月によって、給付金等受ける金額が変わったり、助成金を受けることができるかどうかが判断される。

つまり長く保険を掛けていた（通算した）方が有利なのだ。

（厳密には細かい条件があるので「[日常のツカウ](#)」さんを参照のこと。）

この届出書に、被保険者氏名、被保険者番号、事業所番号、事業所住所、名称など記入の上押印して郵送すれば良いとのこと。

通常は[先日貰った書類](#)を添える必要があるが、今回は手続きしたばかりということで、この届出書を郵送すれば良いと言ってもらえた。

被保険者のためになる話を職員さんからしてくれるというのは、稀なことである。良い人にあた

ったと思う。

2005.12.02 Fri

## 開業159日目 発注ミスの対処方法

---

毎日店の帳簿を入力している訳だが、コンビニのレシートが多い。

店の目と鼻の先にあると表現しても良いくらいの近さのコンビニのレシートである。

取引先に発注し忘れたり、スーパーで買い忘れたりしても、コンビニで入手できると思っているのだろうか。

そこで客観的に理解してもらえるように、会計ソフトに入力しているデータをエクセルファイルに変換し、摘要欄がコンビニ名になっている日を抽出した。

そのシートを元に、月別の合計はもちろん、営業日数によるコンビニ買出し回数の割合、コンビニ以外で買った場合との差額などを計算した。

一番気になったところは、開業直後より最近の方が回数が多いということ。

開業直後の慣れない発注で漏れがあるなら分かるが、これはどうみても仕事の慣れによる甘さのように感じられて仕方がない。

すぐに手に入るという甘えと、店（夫）に対する馴れ合いがこのような結果を招いているのではないかと思う。

一覧の余白にこんなコメントを添えて、夫と発注担当者で確認するように、その用紙を渡した。

コメント↓

だいぶ前から気になっていましたが、ここ最近コンビニ等のレシートが多いので調べてみました。

開業直後であれば、多少のミスは仕方ありませんが、逆に増えています。

営業日数に対する割合から、それは明らかです。

コンビニ等で購入するのは、金銭面の損害もさることながら、労力、時間を無駄に使い、品切れということで、売上のチャンスを自ら潰しているようなものです。

商品が足りなくなるのは否めませんが、相互に確認しあうなりして、少なくとも時間的ロスを減

らし、売上を上げる機会を逃さないようにしてもらいたいものです。

2005.12.03 Sat

## 開業160日目 労働保険納付時の仕訳

---

先日納付した労働保険（労災保険＋雇用保険）は、事業主負担分と被保険者（従業員）負担分の合算である。そのため、それぞれの仕訳が必要になる。

まず前提として給料を払った際、このような仕訳が毎月発生しているが、私は複合仕訳を使っていないので、こんな感じになる。

総支給額20万円を支払った場合（金額は適当）。

給 料        1, 000 / 預り金（雇用保険分） 1, 000

給 料        8, 000 / 預り金（源泉税分） 8, 000

給 料 191, 000 / 現 金                    191, 000

初めての給料支払月を11月とし、労働保険の年度末である3月までの5ヶ月分を概算で納めるとすると、

被保険者（従業員）負担分の納付時の仕訳は、概算の納付のため資産勘定の立替金勘定で処理する。

立替金        5, 000 / 現 金                    5, 000

摘要欄は「雇用(被) 負担分」と入力しておいた。

この立替金勘定は、3月の年度末に保険料が確定した際、預り金勘定と相殺する。

事業主負担分の仕訳は、例えば今回納付した概算保険料（納付書に書かれた金額）が7万円だとすると、 $70,000 - 5,000 = 65,000$ 円で、

法定福利費 65, 000 / 現 金                    65, 000

となる。

今回の仕訳方法は、[「無料会計ソフトのエピソード」](#)さんのブログを参照させてもらった。

2005.12.04 Sun



[142日目の日記](#)で課題になっていた寒さ対策である。

隙間風の方は、座敷の仕切りと引き戸の丁度コーナーになっているところから風が入ってくる状態になっている。

そこへ蔵元さんから頂いたのぼりを画鋏でとめることで、だいぶ防ぐことが出来た。

というより、よく見ると風がのぼりの下を通過して、座敷に流れ込まなくなったといえようか。

のぼりを飾っているように見えるため、見た目も悪くない。

たった一枚の布でも、意外に効果があるのは驚きだ。

一方トイレの寒さ対策には、手ごろな値段のヒーターが見つかった。それがこちら↓



[YAMAZEN ミニファンヒーター MH-600SMB](#)

営業時間直前にかなり低い温度設定で電源を入れているが、十分暖かい。

トイレに置いてある小さなゴミ箱と同じくらいで、邪魔にならない大きさが大変良い。

この季節、トイレが暖かいとこんなに快適なんだと実感できる。

思ったより安いものが簡単に見つかったので良かった。

2005.12.05 Mon

## 開業162日目 年末年始の営業

---

年末年始の営業が決定した。年内の営業は30日までにし、今年最後の定休日は営業することにした。年始は1月5日から営業。これは河岸がこの日から始まるからだ。

最後の定休日を営業にしたのは、この日に店を開ければ忘年会をすとおっしゃってくれた常連さんがいたから。「普通はこんなことないんですが、年末ということで予約受けます」ということになったようだ。

今年最後の週だし、それなりの売上を見込んでの特別営業だ。一日営業日が増えて27日営業。開業以来27日営業があったのは7月のみだったが、当然この月を越えたいところ。

来月は24日しか営業日がないので、年末は一番稼げる時期であるだろうし、ここで稼がなければいつ稼ぐ？ということだ。

営業日お知らせの貼り紙を作らなければ。ブログにも告知しようと思うが、先日付の記事で告知して常にトップに現れるようにしたら邪魔だろうか。まあ、ちょっと試してみよう。

2005.12.06 Tue

## 開業163日目 小規模事業所健康診査

---

夫が先月受けた健康診断の検査結果が届いた。

これは5人以下の区内企業に勤める従業員を対象に、区が実施している健康診断。

料飲組合の会長さんが無料で受けられると教えてくれたので、従業員を連れて夫が行って来たものだ。

今気がついたのだが、対象が従業員になってる。でも実際は店主でも受けることができるということか。

まあ検査項目が区民健康診査と一緒に、うるさく言われなくてもいいのかもしれない。

区によって変わるようだが、小規模事業所健康診査は、9月～11月の年7回というように、年度始めである4月に区報でスケジュール等が告知される。

もちろん区のウェブサイトでも確認可能。

申し込み方法は、実施の約1ヶ月前に区報で募集され、珍しいなと思ったのは歯科健診があること。

また、数値に異常があると、別途、保健センターで指導をしてくれるようだ。

夫が指摘された項目は、軽度の肝機能異常と歯石沈着。あと、指摘はされなかったが、血圧がギリギリ正常の範囲内というところか。

血圧は計測した条件によって数値が変わるため、さほど気にすることはないのかもしれない。

でも、年齢と共に上がるものであるようだから、気をつけていた方が良くも確か。

血圧は運動を習慣にすることで、簡単に下げることができる。

私の経験であるが、ジムに通って1時間の軽い運動を週に2～3回続けたところ、かなり血圧が下がった。今では逆に下がりすぎてしまったぐらいである。

ただ、運動は続けることが簡単ではないのだが。

事業主は体が資本とよく言われる。どういうことかというのと…。

「[MCEA北海道「独立するIT技術者」応援サイト](#)」さん、

「[和田労務経営事務所のブログ](#)」さん参照のこと。

2005.12.07 Wed

## 開業164日目 年末調整（流れ）

---

年末調整は度々受けてきたが、今年は給与支払事業者として年末調整をする方の立場だ。

まず、年末調整を含む源泉所得税に関する手続き全体の流れを把握し、いつまでにどのような書類や作業が必要なのか確認した。

1. 給与支払事業者として税務署に届出を出す。
2. 届けを出した翌月、源泉徴収に関する書類が届く。この中の手引きに流れに関することが書かれている。
3. 「[扶養控除等\(異動\)申告書](#)」を印刷し、従業員に書いてもらう。
4. 11月20頃、青色申告に関する書類と共に、「年末調整のしかた」と「給与支払報告書の提出について」等が届く。
5. 「年末調整のしかた」(78P)にある、「年末調整を受ける皆さんへ」という注意書きを見せて「扶養控除等(異動)申告書」に相違がないか確認してもらう。
6. 「年末調整対象者(7P)」を確認する。
7. 年末調整対象者に保険料等の控除に必要な書類を提出してもらう。

-----ここまでを給料締め日までに-----

8. 今年の給与、賞与が確定した後、総額を出す。
9. 年税額、過不足の計算。

-----ここまでを年内に-----

10. 還付または徴収、納付。

11. 給与支払報告書を市区町村(税務署)に提出。

-----ここまでを来年1月31日までに-----

国税庁のサイトで、[源泉所得税に関する手続き・用紙の取得](#)

年末調整、他の会社はどうしているの?ということで「[小遣い1ヶ月1万円生活!](#)」さんのブログ参照。

2005.12.08 Thu

## 開業165日目 年末調整（確認）

---

昨日の日記で流れをまとめた通りに、年末調整手続きを始めることにした。

提出してもらった「扶養控除等(異動)申告書」に記載相違がないか、従業員それぞれに確認してもらった上で、全従業員分あるかどうか確認する。

まだ申告書を出していない人や異動が反映されていない人にも、年末調整の時期までに提出があれば、それに基づいて計算しなければならないことになっている。

年末調整対象者を確認した。うちはアルバイト、退職者を含めた従業員が4人。

この中で年末調整の対象者は2人。

残りは対象外であるが、年末調整をしなくて良いのかということそういう訳でもなく、源泉徴収票等は作成する必要がある。

要は調整をしなくて良いだけというだけ。

年末調整の対象外の人には、2月16日～3月15日までに確定申告をする必要があること。

また、還付だけなら2月16日より前でも確定申告できることを教えると良いかもしれない。

退職者の年末調整は退職時に行うべきであったが、源泉税を徴収したことがない人だったので、影響はなかった。

なぜ年末調整が必要なのかについては、「[へっぼこサラリーマンの憂鬱](#)」さんのブログを参照のこと。

2005.12.09 Fri

## 開業166日目 年末調整（計算）

---

[開業164日目 初めての年末調整（流れ）](#)の通り、12月の給与（賞与）が確定しないと計算は出来ないが、年末年始はとにかく忙しいものである。

給与総額が確定したらすぐに計算できるように、今から源泉所得税の年末調整の計算ができるソフトを探し、準備することにした。

[安部会計事務所](#)さんのサイトで、「Excel源泉票 平成17年版 1.2」をダウンロードして使わせてもらうことに。

ありがたいことに無料だ。こういう方がいらっしゃるから、お金をかけずに色々なことができるので、助かる。

まず、「誰でもできる年末調整 平成17年版 ver1.8」にある質問に答えて、年末調整の計算をする。

項目の意味が分からない場合は、すぐ横にある「詳細」ボタンを押せば解説がある。

初めて年末調整をする場合は、「詳細」ボタンをひとつひとつ押して、意味を確認しながら入力する方が良さそうだ。

また、「生命保険料控除（一般用）はいくらですか？」等の問いには、支払った保険料をそのまま入力するとエラーになった。

これには「詳細」ボタンを押した後に表示される画面で計算し、その数値を反映させるという仕組みになっているためだ。

すべて入力し、「計算する」のボタンを押すと、計算結果が同じ画面の下の方に表示される。

これをダウンロードした「Excel源泉票 平成17年版 1.2」の入力欄に、コピー&貼り付けをすれば、源泉徴収票の出来上がりだ。

入力欄のアドバイスに沿って入力し、該当しない欄は0を入力すれば良さそうだ。

（実際に年末調整されている方の手順は「[何苦楚日々新也α\(年末調整のしかた その1\)](#)」さんのブ



ログを参照のこと。)

2005.12.10 Sat

年末調整に便利なソフトを探していくつかダウンロードしたが、どうしても展開できないものがあった。

ダウンロードして使うソフトの多くは圧縮され、開いて使うには解凍が必要である。

私はMicrosoft Windows XPを使っているので、[Microsoft 圧縮 \(LZH 形式\) フォルダ](#)をインストールしている。

これはダウンロードするだけで、通常のフォルダを開く感覚で展開できるので便利だ。

(まあ、解凍ソフトも、展開したいファイルを解凍ソフトのショートカットに当てるだけなので、こちらもさほど手間ではないが。)

ただ先にも書いた通り、展開できないものがあったが、セキュリティソフトでスキャンしてみても、問題はなさそうだった。

そこで、[解凍レンジ](#)という解凍ソフトをダウンロードして使うことにした。

これは配布ファイル自体がインストーラなので、ダブルクリックするだけで使えるようになる（詳しくは添付されたERANGE.TXTを参照のこと）。

展開したいファイルをドラッグ&ドロップして、肝心の使いたいエクセルファイルを見たところ、マクロが使われており、それが読み取り設定になっていなかった。

Microsoft 圧縮 (LZH 形式) フォルダで展開できなかったのは、これが原因かなと想像する。

Microsoft 圧縮 (LZH 形式) フォルダのレビューは「[なんとか続ける\(lzhフォルダ\)](#)」さんのブログ参照のこと。

所得税源泉徴収簿は書く必要があるのだろうか？

賃金台帳と源泉徴収票がちゃんとあれば、足りるような気がするのだが。

でも、やっぱり出す必要ありということになった場合に備えて、「[GAファンによる、きまぐれ日記。\(所得税源泉徴収簿の記入の仕方\)](#)」さんのブログにリンクをしておこう。

こちらでは、所得税源泉徴収簿だけでなく、年末調整に関するチェックポイントも書かれているので、とても参考になる。

また、例によってフリーソフトである「[自分で申告、源泉徴収H17年度版](#)」を入手。

こちらは所得税源泉徴収簿に直接入力し、入力結果や計算結果を確かめながら入力できる。

手書きでやっていた人は、このソフトが使いやすいだろう。

税務署からの手引きがそのまま参考になるし、きちんと学びたい人には打ってつけだ。

税務署から届いた源泉徴収のしかたをパラパラとめくっていたら、やはり「所得税源泉徴収簿」に拘らなくても良いと書いてあった。

毎月の源泉徴収の記録と、年末調整に使える書類であるというのが条件ということで。

そうそうだから、雇用保険の計算など使い勝手の良い「[Mon Systems](#)」さんの給与計算ソフトを使ったんだっけな。

今思い出した。

2005.12.12 Mon

## 開業169日目 店主の一日（前半）

---

我が夫である居酒屋店主の一日をレポートしてみよう。

他のお店はどうなのだろうと思いをはせつつ、このレポートが呼び水となってコメント頂けたら幸いだ。

店主が起きる時間は、実際のところよく分からない。私が平日勤めに出ているためだ。

土曜や日曜日の様子を観察していると、いつまでも寝ている。

今住んでいる家に引っ越してから目覚ましをかけなくなった。明るさと携帯のスパムメールで何度も起こされるからというのが理由。

ただ、だんだんと冬時間になり起きることが容易ではなくなったようだ。

これは本人の発言と、私の帰宅時の部屋のタバコ臭さから観察できる。

さすがにお酒の仕入や仕込がたくさんあるような日はそれなりに起きることができるらしい。

仕入や仕込みが少ない日は、開店1時間前に店に出ているようだ。

掃除や雑用は、従業員がやってくれているし、うちに来るお客は出足が遅いため、それでも間に合うのだろう。

また、客の引きもだらだらしている店なので、前日に仕込を済ませることが出来るのも、当日の余裕を生み出しているようだ。

開店の数時間後、ピークを前に今日初めての食事。

焼き物を担当しているわけではないので、作業に付きりになることもさほどなく、隙を見て食事出来るらしい。

もう今では食事する暇もないなんてことも、ほとんどないようだ。

（明後日につづく）

2005.12.13 Tue

## 開業170日目 お客という重要な要素

---

今日は12月に入ってから飛び抜けて一番低い売上だった。

今月は忘年会シーズンということもあって、好調な売上で余計に目立つ数字だ。

日々の売上目標金額に達しない日も当然のことながらあるが、週単位で見ると週の目標金額を上回っている。

しかし、これではまだ前月の分をカバーできるかどうかといったラインでしかない。

今日は9時までお客さんが0。

26日を臨時で開店するためその代わりに閉めても良いかなと思った矢先、常連中の常連のお客さんが来てくれた。

店の様子を話すと、飲み仲間に連絡をうちの店で飲もうと誘い出してくれた。

この常連中の常連さんは、遅い時間に来て閉店時間になっても一向に帰ろうとしないお客さんである。

一時期毎日のように来ては、ちょっとマナーに反する態度が続いたので、ある日夫が注意したそうだ。

それからは節度を持った良い関係が出来たという経緯がある。

それでもやはり長居は変わらないようだが、今日の件はそれを気にしてのことなのかもしれない。

店とは、特に居酒屋のような店は、お客さん自身、どのようなお客さんがいるのかも店の印象を左右する重要な要素のひとつである。

お客を育てるといっておこがましいが、お互いが気持ちよくひとつの場所と時間を共有できるように、店側が方向を示すことも必要なのではないかと思う。

## 開業171日目 店主の一日（後半）

---

（一昨日のつづき）

店のピークは営業時間後半、24時前後にある日が多い。2時の閉店時間にスパッと終われることはあまりない。

常連中の常連さんがだらだらいたり、営業時間前半の売上が悪いため、後半の稼げるときに稼ぎたいということもあるからだ。

結局3時頃、最後のお客さんの会計ということが多々見受けられる。

一応閉店時間は過ぎておりお客さんにも了承を得ているので、この時間には大方の片付けは終わっているとのこと。

レジの精算をするのだが、精算レシートを印字して、伝票と仕入のレシートや納品書を売上と共にバックに入れるだけの作業で終り。

この後1～2時間ほど店で飲んだり、飲みに出かけたりするようだ。

お客さんと飲みに行くともっと時間がかかって、朝6時過ぎに帰って来ることも多い。

夫曰く「最近アフターが大変なんだよぉ。」とのこと。

でも仮に7時に寝たって、16時に起きるんだったら9時間も寝ることが出来るではないか。

これを6時間ずらして昼間働く人と考えると、10時に起きて11時入社。21時まで残業して、24時帰宅と言ったところか。

そして毎日9～10時間の睡眠。

深夜働く辛さなのか、本人の体質なのか定かではない。

2005.12.15 Thu

## 開業 1 7 2 日目 源泉所得税納付期限

---

「源泉所得税の納付期限のおしらせ」という葉書が税務署から届いた。

これは、「[源泉税の納期の特例承認に関する申請](#)」を出している会社に届く葉書だ。

この特例によって毎月 1 0 日までに納付しなければならない源泉所得税を、半年に 1 度の納付にすることができる。

そのため忘れないようにということなのか。それとも納付すべき期間が半端だからそれを知らせるためか？

というのも、この特例の申請を出したのが遅かったので、特例を承認されたのも連動して遅くなった。

それにより特例承認期間に合わなかった初回の給料から徴収した源泉税は既に納めている。

そのため、通常なら 7 ~ 1 2 月の 6 ヶ月分を翌年 1 月 2 0 日までに収めるべきところを、今回は 8 ~ 1 2 月の 5 ヶ月分を納付するという案内になったのだ。

詳細は「[開業 1 4 8 日目 源泉税の納付](#)」の日記を参照のこと。

葉書の注意書きを読むと、納付期限が 1 月 2 0 日と書かれていても、滞納の事実があると納付期限は 1 月 1 0 日に繰り上がる。

また、納付税額がない場合でも、金額を ¥ 0 と記入して納付書を税務署へ送付する必要があると書かれていた。

期限を守るって色々な意味で大切。[自分が売れずにどうするんだ？竹澤なおきの「経営の攻めと守り」\(会社を作ったときに出す書類って?\)](#)さんのブログ参照のこと。

2005.12.16 Fri



## 開業173日目 退職者の年末調整

---

退職者の年末調整は、退職時に行うことが原則である。

しかし、10月に退職したアルバイトの女の子がいたが、年末調整はしていなかった。

ただ、幸い一度も源泉徴収したことがなかったので、さほど影響はなくほっと一安心。

源泉徴収があって還付なんてことになったら、面倒になるところであった。

まあ、年末調整していなくても、年末調整していないとして届ければ良いだけであるが、縁あって働いてくれた子に不利益なことはしたくない。

退職者ということで給与の総支給額が決まっているため、源泉徴収票を準備してみることにした。

ダウンロードしたソフトは[開業166日目 年末調整（計算）](#)を参照のこと。

1. 読み取り専用になっているので、ファイル名を「年末調整17年度」にして保存。
2. 「入力欄」シートにある冒頭の住所は、社員の住所を入力する欄。労働者名簿からコピー&貼り付けした。
3. フリガナ、氏名を入力し、支給金額を賃金台帳から転記。
4. 「年末調整しない場合は記入しません。」と書かれているところは空白のままにした。
5. それ以外で「半角で入力してください。」と書かれているところで、入力すべき数字がない部分は、半角数字で0を入力した。
6. 今処理しているのは退職者のため、退職欄に\*(アスタリスク)を入力し、退職日を半角数字で入力した。
7. 最後の方にある所在地は、税務署に届けた住所になる。

個人事業の場合は、店の所在地ではなく、事業主の住んでいる住所で届けているはず。

どちらか分からない場合は、税務署からの書類が届いた方の住所を書けば良いだろう。

8. 名称は個人事業の場合は、屋号と事業主名の両方を入力すること。

なお、逆に中途で入社してきた人がいる場合は、「[後藤美代子税理士事務所～WEB KOMON～\(年末調整のチェックポイント その2\)](#)」さんのブログを参照のこと。

2005.12.17 Sat

## 開業174日目 ボーナスを決めるには

---

従業員にボーナスを支給しようと思っている。いや、あまりにも僅かな金額なので、もち代というべきか。

開業当初、がんばって売上が上がればそれに見合った金額を渡すと話してあるので、それに見合った金額を渡さなければいけない。

結果として売上目標はクリアできそうなので、モチベーションを上げるためには、それなりに支給したい。

夫は、ボーナスは冬のみ年1回と言っているが、中間決算をして夏も検討した方が良いのではないかと思う。

金額をどうするか迷っているわけだが、やはり何か基準がないと決めにくい。

ただ漠然ときりがいい数字を渡してもあまり意味がないと思うし。

私としてはこういう結果だから、ボーナスはこの金額というような根拠が欲しいところ。

そのためには、どれだけの利益がでるのか予想を立てる必要があり、今年度の確定申告ではどれだけ税金を納めることになるのか計算しておいた方が良さだろうと思う。

「[静岡市の税理士 中小企業応援奮闘記\(賞与の決め方\)](#)」さんのブログで、かなり刺激的な賞与の決め方を発見。

2005.12.18 Sun

## 開業175日目 利益の予測を立てるには

---

決算の準備は、12月が終わって売上、仕入、経費が確定してからで良いと思っていたが、ボーナスの検討にあたって計算する必要が出てきた。

利益を算出するために確認すべきことを並べてみた。

1. 前月までの月別経費一覧を見て、他の月と比較して少ない科目がないかどうか確認する。
2. 少ない項目の総勘定元帳を見て、入力もれではないか確認する。
3. 12月の年末までの売上の予測を立てる。
4. 予測した売上に平均の原価率をかけて、仕入の予測を立てる。
5. 12月の経費が11月と同じ経費として累計を出す。
6. 売上、仕入、経費の累計が出たところで、利益を算出。
7. 固定資産の減価償却がいくらになるか計算。
8. 開業費をいくら償却するか決める。

ざっと挙げただけでも結構やることがある。

8の開業費は任意償却のため、これを何年で償却するかによって、利益が大幅に変わる。

どんな方針で決算するか決める必要があるが、夫に説明するために、具体的な数字、比較できる資料を用意しないと。

「[経営者応援団](#)」さんのブログを発見。中小企業と税理士事務所を取り持つ会社の視点は参考になる。

## 開業176日目 今月の売上状況

---

今日は、ぽつり...ぽつり...といった感じの来客だった。

ああ、今日はコケたなと思ったら、意外に売上があって一同びっくりだったらしい（一日の目標には届かなかったが）。

最近忙しいのに慣れてしまったから、こんな日は余計暇に感じるのだろう。

今月は今のところ一日平均の目標金額から、1万円越えた売上がキープしている。

この1万円、たかが1万円されど1万円。

一日に2人から3人多く来店してもらえばクリアできる数字だが、均等に来てくれるはずもなく、概ね週末に集中する。

その反動で日曜日と水曜日か木曜日が伸びないと観察できる。

欲を言えばあと一日平均一万円増やしたいところだが、このような波ではかなり無理がある状況。

売上の落ちる曜日にあと一組、二組来店があるようになれば、理想というところか。

あとは開業当初からの課題である、早い時間の来客。

早いといっても、居酒屋の通常ピークであろう8時頃にもう少し販わって欲しいなと思う。

2005.12.20 Tue

## 開業177日目 ボーナスの決め方

---

目標売上を超えた分からボーナスを決めるのはどうだろうか。

例えば一日の平均売上目標が10万円。1ヶ月の営業日数が25日、これが6ヶ月とすると営業日数は、1500日。

$10万 \times 1500日 = 1500万$ が売上目標。

実際の売上が1540万円だったとすると、差し引き40万円が目標超過分。

これの25%である10万を従業員に還元という具合だ。

この割合の根拠は、「利益の分配は、アイデアに50%、労働に50%」という考え方にある。

アイデアは当然この店を始めた事業主に、そして労働分には事業主自身の労働力提供があるため、さらに50%の分配という具合。

よって従業員への還元が25%と導き出したという訳だ。

この計算に基づいて、[エクセルで随時計算できるようにシート](#)を作った。

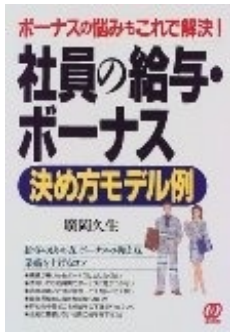
また、賞与を渡すときに注意が必要。やはり渡すからには根拠が必要なんだ。ということで「[亮の「1億円」貯金日記！\(決算賞与を払うと・・・その2\)](#)」さんのブログを参照のこと。

賞与、賃金の決め方の本を見つけた。今後の参考に3冊リンクしておく。

(書籍イメージなし)

[小さな会社の給料とボーナスの決め方ー「一律昇給」は社員をダメにする](#)

菊谷 寛之



[社員の給与・ボーナス決め方モデル例ーボーナスの悩みもこれで解決!](#)

広岡 久生



[「能力主義」賃金・賞与の決め方ーやる気を引き出し、業績を確保する](#)

川本 明良

2005.12.21 Wed

## 開業178日目 掛捨ての保険は経費に

---

今期は間に合わないが、節税対策に有効な方法を見つけた。

節税対策では有名な保険加入だ。

誰でも受け取れる終身保険等は経費にならないが、掛捨ての保険なら経費になるとのこと。

もし今何か保険に入っているなら内容を見直して、掛け捨て部分があるなら解約し、改めて会社名義で加入しなおすという方法であった。

会計事務所系のサイトではよく書かれていることだが、「[亮の「1億円」貯金日記！\(生命保険って経費なの？・・・その3\)](#)」さんのブログは身近な例を挙げていたので、すんなり受け止めることができた。

いや、他でもちゃんと書いてあったかもしれないが、そのときはまだ現実的な問題ではなかったので、見落としていたのかもしれない。

どんなに有益な情報が書かれていても、読み手にそれを受け入れる準備ができていないと駄目なんだ。

物事にはタイミングがあるという例がこれかも。

でもいつかは必要になるときが来るかもしれない。

情報の全てを記憶しておくのは土台無理な話。どこに何が書かれているかが分かってさえいれば良いと思っている。

2005.12.22 Thu



## 開業 179 日目 取引先への不満

---

食材の仕入の一部にある会社と取引している。

この会社はブローカ的存在で、あらゆる食材を注文に応じて取り寄せ、納品してくれる会社だ。

夫が以前勤めていた店でお世話になっていたこともあって、独立後の今も取引させてもらっている。

どんな細かい注文にも迅速に、親身になって対応してくれるのが良かったとそのときは思っていた。

しかし、いざ事業主となってみると金銭面での問題が顕著になってきた。

もともと高いなあと思っていたのだが、それよりももっと気になることがあって、今後の取引をやめることになるかもしれない。

それは、予算の使い方だ。

例えば「1匹100円のアジを」と注文すると、きちんとその通りの値段で納品する。

問題なさそうに思うかもしれないが、事業主になるとこのあたりがシビアになってくるのだ。

毎回予算通りの納品はおかしいのでは？安いものを仕入れて言い値で納品しているのでは？と思いは始めるらしい。

雇われていたときはさほど気にならなかったことが、自分の店となるとこうも変わる。

他に取引している業者さんはどうかというと、予算を告げるともちろん範囲内で現実的な値段で納品する。ようはぴったりその値段での納品が少ない。

値段というのは操作できるもの。

前者の会社が実は110円のアジを100円で納品していて、後者の業者が80円のアジを90円で納品しているのかもしれない。

実際の値段どうこうという問題ではなくて、いかに顧客の要望に応えるか、結局は顧客満足度の

問題なのだ。

2005.12.23 Fri

店のブログが携帯で閲覧することができるようになった。

いや、前から閲覧可能で、私が知らなかっただけかもしれない。

まあとにかくそこで、携帯でのURL入力が省けるように、QRコードをブログに貼り付けてみた。

驚いたことにこのQRコードなるもの、無料で作れるのだ。

インターネットをしていると無料でできることがたくさんあるのだと、改めてありがたい気持ちになる。

この「独立開業に関する記録」を公開しているブログでQRコードを設置しているため、使い方のページを探していて偶然見つけたのだ。

「[QRコード作成&活用のススメ](#)」さんで作成できるQRコードは、ドコモ、au、Vodafone 3社共通。

こちらのサイトを拝見すると、URLだけではなくプロフィール、自由テキストが作成できる。

そこで、店の住所、電話番号等もQRコードも作って、気軽に登録してもらえたら良いのでは？という考えが。

簡単に店の情報が入手できるなら、簡単にそれを活用してもらえるかも、と。

たとえば予約の電話や店の存在を誰かに知らせるなんてしてくれたらなあという目論見である。

だからこの記事のテーマも販売促進にしたという訳だ。

「[tyam's weblog](#)」さんのブログで、QRコードを設置しても見る側を考慮しなければいけないのだな。ということのを再認識。

## 開業181日目 固定資産（減価償却）管理

---

固定資産減価償却管理のソフトをダウンロードした。

これは「[開業168日目 所得税源泉徴収簿](#)」にある源泉徴収簿のソフトと同じ製作者の方のソフト。

どんな機能があるのか等ソフトの詳細は、「[固定資産管理Dx個人事業者版のページ](#)」の下の方にあるので参照のこと。

このソフト制作者さんは製作動機を明らかにしている。

前回のソフトでも思ったことだが、このようなことがわかると、利用者が望んでいる機能の有無と使い勝手であるかどうかの判断になるので、ありがたい。

実際にソフトを使ってみることにした。

どんなソフトでも同じだが、「Read\_me.txt」のような注意書きやヘルプは、使用前にざっと読むのが賢明だ。

焦って入力を始めたりすると、せっかく入力したデータが無駄になることもあるから。

今回のソフトも設定を確認しないで入力を始めると、データが思う通りに反映されない場合があるようなので、注意が必要。

あとから修正や再入力なんて手間は避けたい。

設定を見たところ、特段変更や追加する部分がなくこのまま使えそうだった。

(実際の固定資産入力は明日へつづく)

「[会計士受験日記\(第7章 減価償却\)](#)」さんのブログを読んで、固定資産減価償却の目的と効果を深めて実務に活かそう。

2005.12.25 Sun

## 開業182日目 固定資産管理ソフトの実際

---

(昨日のつづき)

店舗改装費を新規登録した。

資産の名称は帳簿に入力した摘要を使えば分かりやすいと思う。

取得年月日は開業日で一括計上した。

でも実際は開業後2ヶ月に渡って数回支払っているの、別の資産として入力した方が、帳簿とは一致する。

具体的には、店舗改装と追加工事である電気設備と外壁工事の3本立てという具合。

でもやはり、取得だから引渡し日でもいいのかなと。支払はあくまでも資金の都合だからという考えで。

ただ、本体工事と追加工事を別々に管理したいという場合や耐用年数が変わるなら別々に記録すべきだろう。

償却方法は既に届出を出しているの、定率で計算。

耐用年数は、税務署から送付された青色決算書の書き方の7～8ページにある。

または「[川島会計総合事務所さんの有形減価償却資産の法定耐用年数 建物付属設備](#)」などを参照のこと。

また、話が前後になってしまったが、このソフトを使う前に、税務署から送られて来た「青色決算書の書き方の4ページ」に減価償却費の計算表を見ておくとイメージがつかめるので良いだろう。

残存割合や残存限度割合がこのままでいいのか？という疑問や管理コードその他項目については、ソフト内にあるヘルプを見るか、「[固定資産管理Dx個人事業者版 Q&A のページ](#)」に答えがある。

入力を終えて固定資産台帳を眺めると、このソフト制作者さんが製作動機としてあげられた「資

産を取得した年度から償却終了年度までの償却費表示」がすばらしいと思った。

これを見れば次年度の償却費も一目瞭然なので、損益計算に役立つこと間違いなしだ。

2005.12.26 Mon

## 開業183日目 売上伸びず

---

今年度の目標を達成し、ボーナスを確定したとたん売上が芳しくない。

月末に向かって徐々に売上が下がるといういつものパターンだ。

忘年会シーズンではあるが、4人を越えるグループを複数組受け入れることができるような店ではないので、飛躍的に稼ぐのは難しい。

ちょっと窮屈な状態でも良ければだが、8人まで座れる座敷がひとつしかない店である。

同じ日に二組目の予約があると、二組目はテーブルがわかれてしまったりという状況になってしまう。

また、もっと大人数になり1日の売上目標を軽く越す金額が見込めれば、貸切にしてしまう。

むしろその方が仕事は楽だそう。

まあ、売上が伸びないといっても、12月だけあって普段の月より多少客単価が高い傾向にある。

あまり欲張っても仕方がない。

このような店だからこそそのメリットだってある。

色々考えて、今のような配置になったのだから、これはこれでいいのだと思う。

2005.12.27 Tue



## 開業184日目 固定費というリスク

---

「[「過去」日記\(利益の出る“おいしい”店とは・・・\)](#)」さんのブログを読んでいて、改めて人件費と賃料という固定経費の影響について考えた。

これら固定経費は当然小さい方が良い。

件のブログに書かれているお店は、営業時間に制限があることが、メリットになった例ではないかと思う。

営業時間が短くて稼げないではなく、それだけ払う人件費が抑えられたという結果が、利益確保に大きく寄与したのではないだろうか。

また、店の規模も小さい方が経費がかからないという点。

夫がたまに話すことなのだが、駅前であればもっと稼げただろうという言葉。

今でこそお客さんがついてきたので、そう考えても無理はない話。

でも、駅前になれば賃料も高くなりリスクが増える。

初めての開業では慣れないことばかり。

そんな状態で重くのしかかる固定経費を抱えて、楽しく商売するのは難しいのではないかと想像できる。

やはり駅から遠くても坪単価の安い今の店で開業して良かったと思う。

ここで経験を重ね、資金を蓄え駅前に店を構えれば良いのだ。

2005.12.28 Wed

## 開業185日目 棚卸しに関する夫婦の攻防

---

私「明日、ちゃんと棚卸ししてね。」

夫「え〜？めんどくさ〜。別にいいじゃん。」

私「駄目。確定申告するのに0って訳にはいかないでしょ。在庫がない訳ないんだから。」

夫「大丈夫だよ。毎年同じだけ残るようにしとけば。」

私「同じって、具体的にいくらよ。」

夫「...。」

私「それじゃ駄目なの。何のために棚卸しするかわかってないね。これだけ資産がありますって他人に分らせるためにやることなの。客観的に誰にでもわかるって言ったら数字にするしかないでしょ？そのためには棚卸しをして金額を出す必要がわかるでしょ？」

夫「でもお...。」

私「でもじゃなくてさ。仕入れたものが売上に変わっていないということを帳簿に載せないと、いくら儲かったのかちゃんと分からないでしょ。」

夫「あ、俺、もうその帳簿とか言われた時点で駄目だわ。」

私「別に帳簿やれって言ってないでしょ。帳簿は私に任せたと自分で言った以上、言うこと聞いてくれないともうやってあげないからね。」

夫「でも面倒じゃん。どの酒をいくらで仕入れてそれが何杯分残ってとかやるの？無理だよ。」

私「全然無理なことだとは思わないけど。じゃあいいよ、地酒なら地酒の、焼酎なら焼酎の平均単価があるでしょ。それ掛ける何本って感じならできるでしょ？」

夫「じゃあその他ののは？マグロが何分の一とかジャガイモが何個とかやるの？」

私「それができればベストだけど。まあ、冷蔵庫をざっと見て総額幾ら分残ってるか現金換算すればいいんだよ。得意でしょ？そういう計算。」

夫「...。」

私「ざっとでいいのよ。ざっとで。それなりに根拠が分かりそうな数字が出せれば。」

夫「...。」

私「メモ程度で大丈夫だから。気楽にやんなさい。」

棚卸しに対する意識ってこうなんだろうな。「[AKIRA's Bar\(飲食店の店員にとって恐怖の日\)](#)」

2005.12.29 Thu

## 開業186日目 棚卸しの結果

---

昨日の棚卸し攻防がどうなったかというと、私が言った通りに簡単なメモになって出されてきた。

地酒	@¥3,000×18=54,000
焼酎	@¥2,500×25=62,500
梅酒	@¥2,500×10=25,000
冷蔵庫1	¥10,000
冷蔵庫2	¥3,000
冷蔵庫3	¥5,000
合計	¥159,500

これだけの金額が売上にならず、現金化されていないことが分かる。

この金額の分だけ今月の原価率が高くなっている理由が分かる。

そうやって初めて月々の損益が分かるというもの。

損益をちゃんと把握できれば、店の状況が良いのか悪いのか、改善すべき点があるのかどうかが見えてくる。

棚卸しに関して、なるほどと思った、「[フットマーク株式会社-足跡屋自在衛門-\(「商品の臭いに囲まれて仕事をしたい」\(下\)\)](#)」さんのブログ。

2005.12.30 Fri

## 開業187日目 決算仕訳の流れ

---

昨日で今年最後の営業が無事終わった。

ボーナスという名のもち代も渡し、従業員を連れてお疲れ様の会をやったようだ。

そして今日、夫はフリータイムだと言ってスロットに行く様子だったが、結局寝て過ごすことにしたようだ。

この静かな時間の中に、決算を進めよう。流れは下記の通り。

1. 会計ソフトに昨日までに発生した取引を全て入力した上で、残高試算表を作成。
2. 税務署から送付された青色決算申告書に同封された「決算のチェックシート(一般用)」にそって確認([年末調整、決算・所得税の確定申告について](#)でも同様のチェックシートあり)。
3. 他の月と比較して増減のある科目がないかどうか確認する。
4. 少ない項目の総勘定元帳を見て、入力もれではないか確認する。
5. 未払いの経費、前払いの経費、棚卸し、減価償却の金額、家事上の費用按分を一覧にする。
6. 取引先別の仕入帳残高と取引先からの請求書が合っているか確認する。

未払いの経費とは、今期計上すべき経費をさす。

例えば月末に引き落とされる経費。

12月の月末は土曜日であるため、引き落とされた日で仕訳すると、翌期の計上になってしまい、12月は経費が普段より少なくなってしまう。

これでは正確に損益が把握できないため、決算仕訳で調整するのだ。

家事上の費用按分とは、店舗兼自宅の費用があった場合に、按分して事業に使った分のみを経費として計上しなくてはならない。

ただ、毎月按分して計上すると煩雑になるため、毎月の引き落としは全額経費として計上(入力)し

ておき、年度末に自宅使用分の費用をまとめて差し引くという方法を取っている場合に必要な決算仕訳だ。

事業主貸 xxx / 水道光熱費 xxx って感じで今年度分を。

按分について参考になる記事を発見。「[はじめて青色申告します。\(按分率確定\)](#)」さんのブログ。

2005.12.31 Sat

独立開業に関する記録 開業96～187日目編

<http://p.booklog.jp/book/37553>

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/37553>

ブックログのpapier本棚へ入れる

<http://booklog.jp/puboo/book/37553>

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.