



独立開業に関
する記録



開業188～277日

居酒屋を開業した
夫を支える
妻の観察実務日記

開業188日目 決算仕訳の仕方

決算仕訳を効率良くそして正確にするため、損益の推移を記録している[エクセルファイル](#)に決算仕訳記録用のシート作った。

昨日受け取った棚卸しのメモを転記し、メモに書かれた金額、合計が間違っていないことを確認。

メモ自体は、12月の納品書と請求書をファイルしているところに収納した。

昨日までの売上、支払、通帳を会計ソフトに入力した後、12月の残高試算表を、先のエクセルファイルにある月別推移表にコピー。

他の月と比べて増減が大きいものに注目。

水道光熱費と通信費が少なく、消耗品費が多かった。

水道光熱費は、水道代が2ヵ月毎の支払のため今月は支払のない月であるのが理由。

これは規則正しく2ヵ月毎に計上されるので、決算仕訳には入れないことにした。

通信費は、12月の月末が土曜日ということで、引き落としが次月に繰り越されるのが理由だった。

通信費の引き落とし予定額を調べ、先ほど作った決算仕訳記録用シートに勘定科目、摘要と共に記録。

消耗品費は雑費で処理すべきところを消耗品費に入れていたのが理由で、雑費に仕訳直した。

家賃は次月分なので、前払い費用として記録。

とてもわかりやすいサイトを発見「[Electroreporting フリーミュージシャンの青色申告\(4. 決算直前の仕訳\)](#)」さんのページ。フリーランスの人はもちろんそうでない人にもお勧め。

開業189日目 決算仕訳の仕方(減価償却)

減価償却費は、「[開業182日目 固定資産管理ソフトの実際](#)」で調べた金額を記録。

設立開業費の減価償却は、未だ結論を出せていない。

開業費の償却について分かりやすい説明の「[今年、開業された方は要チェック！ 開業前の準備費用は、必要経費？](#)」によると、5年以内の均等償却であれば自由に設定できることを再確認。

「[償却期間経過後における開業費の任意償却](#)」によると、開業数年後であっても償却して良いということが分かった。

つまり、開業初年度は0でも良いということ。その場合には、償却しなかったことが分かるようにしておかなければいけないようだ。

今年度は3ヶ月無収入の期間があるため、年収が減っている。

その分納税金額が例年に比べ少ないので、今年度開業費を償却せず来期にとっておこうか...

どうすれば節税に効果的なんだろう。

でもこの程度の年収では、大差ないのかなあとも思う。

「[確定申告等情報](#)」から平成17年分確定申告の作成コーナーが更新されるまで保留。

やはり、具体的にいくらになるのか分からなければ、ピンとこないものだしな。

開業費についてフリーランスの方は？ → 「[脱サラ主夫の在宅フリーランスへの道\(開業費と必要経費\)](#)」さんのブログ参照のこと。

追記；但し個人事業の減価償却は強制なので、初年度に全額償却して経費にするか、5年で償却するかの二通り。

2006.01.02 Mon

とても勇気づけられるというか、経理の実務に対して気楽になれる本を見つけた。それがこちら↓。

タイトルにフリーランスとあるが、小規模事業であれば個人でも法人でも必見の書であると思う。

日々の領収書の扱いに始まり、帳簿つけ、申告、節税など、そのあたりぶっちゃけどうなのよ？という、誰もが思うであろう疑問に答えている本である。

従来の本は、どの税務署でも通用する模範的な回答、もしくは概念的なことばかりで実際はどうなの？と疑問に思ってしまう内容が多いのではないだろうか。

それを真に受けてやろうとするから、経理は敷居が高く面倒だと思っている人が多いような気がする。

でも実は結構自由度が高く、曖昧な、裏を返せばどうとでもなるのが経理だというのが私の認識である。

だからといって何をやってもOKかということそうではなくて、やはりボーダーラインというものが存在している。

そこさえ押さえておけば、手間も省け節税できる大変重要な部分である。

何人かの税理士さんに関わり実務を経験するとそのボーダーラインは次第に分かってくる。

その次第に分かるという部分をすっ飛ばして、肝心要のツボをお手軽に知ることができるのが本書であることに間違いない。

また、元国税調査官だった方が書いた、

、

も、税務署の考えがわかる本だ。

2006.01.03 Tue

「[入学の行政書士ON日記\(記帳指導\)](#)」さんのブログを読んで、後からでも無料の記帳指導を受けられることを知った。

この方の熱意が伝わったイレギュラーなケースだったのかも知れないが...

無料の記帳指導とは、「所得税の青色申告承認申請書」のその他の欄にあった設問で、「記帳指導を希望する」に丸をつけると、税務協会や商工会、税理士さんなどに無料で個別に指導してもらえる特典だ。

ただこの設問、最近廃止されたのだろうか。

最新の「[所得税の青色申告承認申請書](#)」を見ると、この項目がなくなっているのだ。

まあたぶん何らかの事情で、設問が除かれただけで記帳指導がなくなった訳ではないと思う。税務署に確認してみるのが良いだろう。

それからもうひとつ、税務署によって指導に熱心な所とそうでない所があるようだ。

私はある税務署に出した届出書で、「記帳指導を希望しない」に丸をつけたにもかかわらず、無料記帳指導会の案内が来たことがある。

席に空きがあった等たまたまだったのか？

とにかく利用できるものは貪欲に利用すべきだ。

そのために税金だって払っているのだから。

2006.01.04 Wed

開業 192日目 仕事始め

今日から営業。

連休の前々日だから、どうせお客なんか来ないだろうと高をくくって、のんびり仕込みをしていた夫は、その期待(?)を見事に裏切られたらしい。

開店時間を待っていたかのように、すぐに常連さんが来店された。

今日は珍しく早い時間から他の常連さんも揃い、12月の最高売上金額を超えた売上があった。

かなりの忙しさであったにもかかわらず、「今日は充実したとてもいい日だった。やっぱ仕事っていいな。」と嬉しそうな夫。

今年の正月はどこへも行かなかった。

無趣味な人で、楽しみといえばスロットぐらい。

ただ、この正月は例年になくスロットの調子が悪く、よけいに辛い連休だったようだ。

正月だけは比較的稼げると期待していた分、気落ちも激しかったのではないかと思う。

そして仕事を始めてみれば、ありがたいことにとっても賑わった日であった。

ブログを見て来てくれたらしき初めて見るお客さん以外は、今の店が出来てからの常連さんであった。

それも余計に嬉しかったのではないだろうか。

2006.01.05 Thu

開業 1 9 3 日目 1 0 万円以上の備品

以前日記で書いた「[準備 0 5 8 日目 3 0 万未満は一括経費](#)」の補足である。

一括経費に(買ったときに経費として計上)して良いという部分に間違いはないのだが、錯誤しやすいので記録しておくことにした。

「[はじめて青色申告します。\(カードでの買い物<続編>\)](#)」さんのブログで気がついたので。

使用可能期間が1年を超える、または、10万円以上の買い物をしたら、青色申告の項目にある「減価償却費の計算」は必須であるということ。

私が利用させてもらっている「[開業 1 8 1 日目 固定資産\(減価償却\)管理](#)」にあるソフトなら、償却方法を選ぶ欄で「即時償却」を選ぶだけなので簡単だ。

(ちなみにこのソフト内での勘定科目では「一括償却資産」を選べば良いようだ。)

帳簿上は、備品 xxx / 現金 xxx と
減価償却費 xxx / 備品 xxx という仕訳が必要になる。

そして青色申告する時に、このソフトにある「集計表」を印刷して提出するだけ。

当然のことながら、開業費も「減価償却費の計算」が必須なので、固定資産管理ソフトに入力してある。

2006.01.06 Fri

開業194日目 日本テレコム「おとくライン」

日本テレコムから「おとくライン」申込書が届いた。

これは年末に日本テレコムの代理店から営業電話が入り、切り替えに際し何ら料金は発生しないとのことで申込んだのを受けてだった。

作業的には申込んだ内容を確認して、赤枠で囲まれた欄ひとつに署名押印するだけの簡単な作業。

たったこれだけでNTTへの休止や解除が申込めるなんてと、逆に不安にならなくもない。

ただ今回申込んだのは店で使っている回線で、インターネットはもちろんのこと、付加サービスなどオプションの類を一切付けていない回線。

そのため、電話番号が変わらず、月額料金が安くなるなら、どこの電話会社だって良い状態であったので気軽に申込んだのだ。

今回のキャンペーンで勧められた「シンプルプラン」は、その名に相応しく料金体系がシンプルでほぼ全国一律料金が適用され、3年間の国内通話料金がNTTとKDDIより安さを保証するものだった。

旨みがあるのは事業用回線であり、IP電話など導入していない場合。

例えばOCNドットフォンを使っていて携帯電話へかける場合は、通話料だけを見るなら、ドットフォンの方が約8円安いのが現状。

現在の通信費の総額や利用状況を踏まえて申込しないと損する場合があるので注意が必要だ。

2006.01.07 Sat

「[開業116日目 視点は違えど学べるサイト](#)」の日記でも書いた「[おいしい店とのつきあい方](#)。」という連載を時々読み返している。

今日読んだファミリーレストランとの付き合い方では、メニューについて書かれていた。

私は読みながら、メニューのあり方と店のサービスは合っているのだろうかとちょっと考えてみた。

まず、メニューには「分かりやすいメニュー」と「一見しただけでは、はて?とってしまうメニュー」がある。

うちの店はどちらに属するかというと、後者。料理名と値段があるだけ。

料理名もシンプルで、一時期流行った(?)「〇〇と□□のなんとか風なんとか」等、どんな料理であるか想像できるように詳しく書かれていない。

飲み物は、次々と入れ替わる日本酒がメインなので、グランドメニューにはビールやほんのわずかな種類のサワー、徳利で出している日本酒の値段、後は日本酒と焼酎は一律ですと書いてあるだけ。

黒板に書かれた日本酒は、銘柄と種類のみ。

焼酎にいたってはメニューすらない（ずらっと並べて瓶を見てくださいという感じ）。

まあ分からなければ聞いてくれというスタンスである。

このような状態であるから、スタッフの質、店主の教育具合が問われる。

いかに聞き易い雰囲気をつくれるか。的確な対応が出来るか等。

お客さんが気軽に声を掛けることが出来るタイプなら問題はない。

私が心配なのは、そうでない、声を掛けるのが苦手なお客さんに対してだ。

(明日につづく)

2006.01.08 Sun

(昨日のつづき)

店主である夫はお店の人間に気軽に声を掛けるタイプなので、自分とは違うタイプのお客さんの場合、それに相応しい対応をしているかどうか気になっている。

私の想像では、ハッキリ言うと切り捨ててしまっているのではないかと。

まあそれはそれで店の方針というか、どんな店にしたいかというビジョンがあり、それに合うお客さんが残るということを承知しているなら良いのかもしれない。

狙った客層があり、それ以外には迎合しないというスタンスはありだと思う。

店(=店主)が好ましいと思うお客が常連さんになり、うちの店にいて居心地が良いと感じてくれるお客さんが長く通ってくれることになるのだろう。

これはとても自然なことだ。

でも商売として、店を繁盛させると考えたときに、このままでは先が見えてしまう。

すでに今いるお客さんの絶対数が見えてしまっている現状においては。

ただたとえ商売であっても、それをやるのは人間であり、当然相手も人間である。

人間は自分が本当にやりたいと思うことしか出来ないもの。

一時であれば、気が進まなくともやらねばいけないこともできることはできる。

しかしそれが継続するかどうか、それが習慣になるかどうかは、難しいのではないだろうか。

十分に考えて自分の中の原則にそった形を作らなければ、現状を脱するのは困難だと思う。

ではどうやって今できることから、目標になっていることをすり合わせていくのか考えてみよう。

(明日につづく)

2006.01.09 Mon

開業197日目 合わないと思っても

(昨日のつづき)

現状を把握し、目標に近づける方法を考えてみた。

目標は、新規のお客さんを増やすこと。

現状はどうかというと、開店してから100のお客さんの来店があったと仮定する。

50%は店主に似たお客さんで、残りは店主には合わないお客さんだった。

宣伝をして50のお客さんの来店に成功したが、やはり50%しか合うお客さんがいない...

という繰り返しではないかと思う。

全くの新規のお客さんを集めるには、それなりの労力がかかる。

労力をかけたところで、半分を切り捨ててしまうのは、考えすぎなのかもしれないが、効率が悪いと感じた。

そこで思ったのは、一度来てくれたお客さんをまた来てくれるようにする方法はないものだろうかということ。

ただ単に酒を飲みたいだけなら、自分で買って家で飲んだほうが安く上がる。

おいしい物が食べたければ、もっと他にいい店がある。

お客さんにしてみれば、何かをうちの店に期待して来店してくださった方なのだ。

見ず知らずのご新規さんをかき集めるより、よっぽど可能性は高いはず。

お客さんと接してみて、うちの店には合わないなと思ったら、どの部分を見てそう思ったのかに着目する。

そして、どうすればそれを合うように変えることができるか考えてみるのが、糸口になるのではないかと思ったのだが。

追記

cocoa051さんのコメントを受けて、言いたかったことが書かれていなかったことに気がついた。

結論としては、新規開拓を目標に掲げていたが、現状を観察すると無駄が多いというか、効率的でない状況であるのがわかった。

それなら、一度来店してくれたお客さんを逃さない、もう一度来てくれるような対応を心がけるべきなのではないかと。

難しいことをあえて書いたら、お客さんをうちの店に合ったお客さんに変えるということ。

早く馴染んでもらうようにすると言えようか。

初めての来店時が勝負。

一期一会の精神で接客してもらいたいなと私は思う。

2006.01.10 Tue

開業198日目 源泉徴収票の作成方法

年末調整も最終段階に差しかかった。

年末に提出してもらっていた他社の源泉徴収票が、実は一昨年のもので作業できないでいたのだが、やっと今日届いたためだ。

今回は初めてということで手際が悪かった部分を省みて、手順をメモしておくことにした。

-----中途入社の人の方はここから-----

年収等を合算する表を作る。

	自社	他社	合計
給与総額	円	円	円
源泉徴収額	円	円	円
天引き社会保険	円	円	円

-----年末調整する人の方はここから-----

年末調整のための必要書類を揃える。

「[開業166日目 年末調整（計算）](#)」の日記で書いたサイトを利用して、年末調整の計算。

このページを印刷（これと賃金台帳のふたつで、所得税源泉徴収簿のかわりとするため）。

上で印刷した紙を見ながらダウンロードしておいた「Excel源泉票 平成17年版 1.2」に数字を入力。

-----年末調整しない人の方はここから-----

「[開業024日目 給与計算その1](#)」の日記で書いたソフトに入力してある、従業員情報をコピー。

入力したデータに間違いがないかどうか、入念に確認。

源泉徴収票を印刷。

(明日につづく)

2006.01.11 Wed

開業199日目 給与支払報告書（個人別）

昨日の日記で印刷した源泉徴収票等の扱いについてのつづき。

印刷された紙は、枠線の色が違うものの記載内容は同じ。

用紙によって提出先が変わる。

まず上の段左側、これは給与を受け取った者、つまり従業員へ渡す。

その下の段は、給与支払金額が500万円を超えた場合にのみ、税務署へ提出。

当然該当する者はいないので破棄しても良いのだが、念のため取っておくことにした。

個人別の賃金台帳と昨日印刷した源泉税の計算書と共に、ホチキス留めしておくことにした。

ちなみに退職してしまった者の源泉徴収票の方も、一緒にこちらに留めておく。

右半分をよく見ると、「給与支払報告書・個人別明細書」と書かれているのが、枠線色違いで2枚ある。

これらは法定調書のひとつである「給与支払報告書（総括表）」といわれる書類と共に、市区町村に提出しなければならないものだ。

ただ、その「総括表」、送付されてくるものだとはばかり思っていたのだが、未だ届かず。

開業初年度だから？でも、法定調書の手引きぐらいは送付されても良いはずだが。

あっ！「[アニメプロデューサー/Anime Producer\(年末の経理作業 2.法定調書と給与支払報告書\)](#)」さんのブログによると、「給与所得の源泉徴収票等の法定調書合計表」も必要なんじゃないか。これも調べないと…。

まあ、ないものは仕方ないとして、ネットで入手して作業を続けよう。

この作業に必要な手順は、「[開業147日目 税務署からの書類](#)」で書いた書類と共に入っていた「給与支払報告書の提出について」にある。

もっと詳しい説明は「[「法定調書」の作成・提出の手引き](#)」がわかりやすかった。

さて、この「給与支払報告書の提出について」をよくよく見ると、素朴な疑問が湧いてきた。

(明日につづく)

2006.01.12 Thu

(昨日のつづき)

さて、この「給与支払報告書の提出について」をよくよく見ると、住民税特別徴収と書いてある。

特別徴収とは、住民税を給与から天引きする徴収方法。

特別と銘打っておきながら、「[給与所得者の住民税については、特別徴収が原則](#)」らしい。

まあ納税は本人がという原則に対する特別ということなのだ。

特別徴収でも普通徴収でも、この給与支払報告書の提出義務は変わらないが、納付の手間を考えると普通徴収にした方が、事業所としては楽だ。

退職した場合は遅滞なく「給与報告にかかる異動届」や「特別徴収にかかる異動届」を出さなければいけないし。

でも、従業員の立場で考えると、特別徴収にしてくれた方が手間がかからず楽なのかな？

本人に確認するのが一番良いのかもしれない。

なお、普通徴収を希望する場合は、給与支払報告書の個人別明細摘要欄に普通徴収希望と明記する必要があるようだ。

この摘要欄、人によっては書ききれない場合があるのではないかと思う。

というのも「[何苦楚日々新也α\(引き続き\)](#)」さんのブログによると、こんな小さな欄にたくさんのことを書く苦労が見てとれる。

源泉徴収票を作るとき、私は何の気なしに今まで自分が貰った源泉徴収票を参考にして、自社支給月、徴収済み源泉税、還付金額等を、中途入社の人の中にはそれプラス他社支給額、他社社会保険額、他社徴収金額など打ち込んでみた。

しかし、さらに扶養控除を受ける人には、扶養親族の氏名、続柄などが必要だ。

他社の源泉徴収があり、扶養控除を受けるような人がいる場合には、他社の源泉徴収票自体ををコピーして、2枚ある給与支払報告書個人別明細書のそれぞれに添付しようかと思う。

2006.01.13 Fri

開業201日目 給与支払報告書（総括表）

「給与支払報告書（総括表）」は、PDF形式であれば簡単に入手できる。

提出したい市区町村でファイルが見当たらないときは、他の市区町村のものでも大丈夫とのこと。

ただ、PDFだと役所へ取りに行く手間は省けるが、同じことを何度も書くことには変わらない。

そこで「[たかおかコミュニティパーク](#)」で提供されているExcel形式の総括表を加工して提出することにした。

2枚一組必要であり、用紙節約のためA4版に二組出せるように収めてみた。[こんな感じ。](#)

一般様式に記載されている項目も付け足した。

記載要項に独自の注意書きがあるかとも思い、念のため提出する市区町村の公式サイトを確認。

ああ、やっぱり市区町村によって違いがある。特に特別徴収と普通徴収に関する部分。

なお、市区町村から送付された「給与支払報告書（総括表）」が手元にある場合は、こちらの記入は一切しなくとも添付はした方が良さしい。

ただやはり専用の「給与支払報告書（総括表）」に書いた方が間違いは少ないのかも。

念のための公式サイト閲覧で思わぬ収穫があった。

それが「特別徴収税額の納期の特例の承認に関する申請書」だ。

大雑把にいうと、給与を支払った月の翌月の10日までに納めるべき住民税を年2回の納付でOKになるもの。

ただし支給人員が常時9人以下の事業所に限る。

「[サービスNO.1への道\(今年1年を振り返って、来年へ!\)](#)」さんのブログを読んで、総括表や封筒作りは前倒しで出来ることなんだと学んだ。

まださほどあわてた状態ではないが、来年の分はもうちょっと早く終わらせたい。

2006.01.14 Sat

開業202日目 源泉所得税の納付書

源泉所得税の納付書を作成した。

正式名称は、「給与所得・退職所得等の所得税徴収高計算書」で、手元にあるのは納期特例分のもの。

税務署から送付されたもので、管轄の税務署名、整理番号、自宅住所（個人事業なので税金や保険に関することは全て自宅住所にしている）氏名などがすでに印字されている。

数字だけ書けば良いので、簡単だ。

詳しい説明は、「[所得税徴収高計算書（納付書）の記載のしかた\(PDF\)](#)」を読むとして、実際に記載した項目は下記の通り。

区分は、俸給・給与等のみ。

賞与はあったが、別欄にするほどの金額ではなかったので、まとめてしまった。

支払年月日... 17年8月31日～12月31日

※7月分は納期の特例に間に合わず、一般納付済みのため

人員...退職者も含めたこの期間の給与受領者全ての人数。源泉徴収していない人も含む。

支給額...退職者も含めたこの期間の給与受領者全ての人数。源泉徴収していない人も含む。賃金台帳合計表参照。

税額...給与から天引きした源泉税。賃金台帳合計表参照。

年末調整による不足税額... 1月の給与で追加徴収する金額。

年末調整による超過税額... 1月の給与で還付する金額。

本税...税額+年末調整による不足税額-年末調整による超過税額

合計額...本税の金額をそのまま写し、頭に¥をつけた。

納付の目的...自17年8月至17年12月

※7月分は納期の特例に間に合わず、一般納付済みのため

2006.01.15 Sun

「[平成17年分給与所得の源泉徴収等の法定調書の作成と手引き](#)」が届いていない。

それに同封されているものと思われる申告書も当然ない。

[e-Tax](#)するにも今からでは間に合わないし。

かといって申告しなくて良いはずもないので、何とかやってみようと思う。

まず「[不動産の使用料等の支払調書](#)」から。

詳細は「[どこよりも分かりやすい「法定調書」の作成・提出の手引き](#)」と税務署の手引きを読めば分かるが、迷った点を記しておく。

権利金や保証金はどうなるのかというと、返還されないことが確定した金額を調書に記載することだった。

今年度は保証金を払ったばかりなので関係ないが、数年後一部が償却されたときに記載するのを忘れないようにしないと。

例によって手書きは嫌なので、[エクセル](#)で作った。

摘要欄に幹旋業者を書いたので、家賃関係の法定調書はこれだけでOK。

「法定調書合計表」は、「[開業168日目 所得税源泉徴収簿](#)」でダウンロードしていたソフトにある「goukeihyou17v500.xls」の単独利用で乗り切ることにした。

このファイルのみをデスクトップに保存。

まずはじめに入力と書かれたシートに自社情報を入力。

その後合計表を表示させる。

「給与所得の源泉徴収票合計表」は、税務署への提出条件に該当する人はいないが、事業所として支払った人数や金額の総数を申告する必要がある。

総数4人、左のうち源泉徴収額がない者3人、源泉徴収票を提出するもの0、災害減免もないので0人、0円。

摘要欄に該当なしと入力。支払金額と源泉徴収額は納付書の金額を転記。

退職所得、報酬、不動産の譲り受けも共にないので、摘要欄に該当なしと入力。

先ほど作った支払調書を元に不動産の使用料と斡旋手数料を転記。

それぞれの摘要欄には、不動産の使用料の支払調書の摘要欄に斡旋手数料を記載していることを入力した。

2006.01.16 Mon

開業204日目 青色申告決算書作成1

市区町村への給与支払報告書、税務署への法定調書をそれぞれ郵送して一連の作業は終わった。

さて次は青色申告である。

まず「[確定申告等情報](#)」で、関連する情報の入手。

何か困ったことがあった場合、このページを見れば手がかりがつかめるのだろう。

「[確定申告書等作成コーナー](#)」をクリックして、いざ作業開始。

ポップアップとPDFに関する注意事項がある。はやる気持ちを抑えて、諸注意を確認。

ポップアップは、セキュリティソフトのポップアップブロック機能を一時的に無効にした。

ブラウザの方は、「ツール→インターネットオプション→プライバシー→ポップアップをブロックするのチェックを外しておけばOKだ（情報バーが現れてから、一時的に許可でも良い）。

流れとしては、問題なく作動することを確認して「青色申告決算書・収支内訳書の作成」で、収支を確認して事業所得を計算し印刷。

その後「所得税の確定申告書の作成」という手順。

帳票を選択し、まずは損益計算書の作成。

っと、その前に「[開業187日目 決算仕訳の流れ](#)」を再度確認して、下ごしらえがちゃんと終わっているか確認。

作業中必要なのは、会計ソフト、各月の試算表。わたしはこれをエクセル形式に出力して、コピー元にしようと思案。

期間が1月1日から12月31日になっているので、初めの日付を開業日に変更。終りの日はそのまま。

売上を月別に入力。

雑収入の欄に、預金の受取利息等を入力。

仕入金額を月別に入力する。

これについてはちょっと長くなるので、明日につづく。

2006.01.17 Tue

(昨日のつづき)

さて、仕入金額の入力であるが、その前にひとつ。

仕入れの値引きがある場合、どのように処理しているだろうか。

私は「[開業042日目 仕入の値引き](#)」で書いた通り、買掛金xx/仕入値引xxとしている。

つまり仕入科目から直接引いていないので、仕入科目の毎月の残高をただ単に転記するだけでは、損益が合わなくなってしまう。

これは仕入割引がある場合も同様だと思う。

よって毎月の残高試算表にある仕入と仕入値引の一覧表を作成し、差し引きした金額をこの損益計算書の仕入金額に入力する必要がある訳だ。

また、思ったのは、一科目ずつ会計ソフトで作られた期末残高と、今入力している損益計算書の勘定科目金額が一致しているかどうか確認すると良いということ。

そうすれば、各項目の小計の間違いを減らすことが出来、損益もピタリと一致した数字がでるといふもの。

最後の損益が一致していないことがわかってから、逆算して間違いを探すより、一步一步確実に積み上げていった方が、楽だと思う。

経費は、会計ソフトで使っている勘定科目の数が、入力できる勘定科目の数にギリギリ間に合った。

勘定科目はあまり細かくしても仕方がないということか。

もし入力欄に足りなくなっていたら、金額の一番少ないのを雑費にしてしまうか、消耗品費と事務用品費を合算して入力したであろう。

(明日につづく)

2006.01.18 Wed

(昨日のつづき)

減価償却費で今年度関係あるのが、建物附属設備と開業費である繰延資産。

建物附属設備は、「[開業181日目 固定資産\(減価償却\)管理](#)」にあるソフトの一覧表から転記するだけなので簡単。

減価償却費(資産の種類を選択)のページ下の方にある、「減価償却費を計算済の方」という所から、合計金額を入力しても良い。

しかし、別途印刷して添付は煩わしい。入力する手間と別紙を添付する作業(添付忘れの恐れ)を計りにかけ、私は種類を選んで入力したしだい。

開業費は、今年度は償却しないことにした。

同じように入力しようと思ったが、0(ゼロ)は計上できないので、「本年中における特殊事情」に「今年度開業費は償却しない」と入力した。(追記;後日、個人事業は減価償却は強制と知り訂正した。)

給料賃金は給与台帳を見ながら入力したが、会計ソフトの給与残高(累計)と合計が合わない。

原因を調べると、会計ソフトの方で雇用保険と源泉税の預り金を入力していなかったことがわかった。

12月の預り金の仕訳をして、給与残高が賃金台帳と一致。この項目もOKと。

利子割引料は公庫への利息しかないので、「利子割引料(金融機関分)の入力」欄に期末残高だけを入力すれば良いので簡単だ。

地代家賃は住所、氏名、物件名を入力。

本年中の賃借料・権利金等の欄は、権の欄に支払った保証金の金額。

賃料の欄には地代家賃勘定の期末残高を入力。

左の賃借料のうち必要経費算入額は、保証金が償却確定にはなっていないため、賃料の欄と同じ金額を入力。

青色申告特別控除前の所得金額が、会計ソフトの損益と合ったので入力データを保存してつづきは後日。

減価償却の金額について調べていたら「[八戸青色申告会\(減価償却費と償却限度額\)](#)」さんのブログを発見。減価償却が任意？という部分が気になって見たのだが...

2006.01.19 Thu

開業207日目 確定申告書が届いた

「所得税の確定申告書」が届いた。

まずは封筒を拝見。情報が満載だ。税務署が最も伝えたいことが書かれていると言っても良いかもしれない。

平成17年度分の所得税の主な改正事項。国税庁のサイトで申告書が作れること。そして、税理士会が行う小規模納税者対象の無料申告相談開催日程。

私が住んでいる税務署では、3月1日から土日を除く1週間ほど、3ヶ所で10:00~16:00で行われるようだ。

ちなみに一部の税務署では、日曜日も相談受付があるらしい。

後は、所得税の申告納税締切が3月15日(水)であること。納税の口座振替。国税電子申告(e-Tax)。

また、東京駅など大きなターミナル駅では、還付申告所の書き方アドバイスをやるようだ。

中身は、誰でも利用できる確定申告書Bが入っている。3枚複写になっていて、住民税、事業税の申告も出来るようだ。

この申告書には住所、氏名、電話番号、整理番号等が印字されていた。

後は、確定申告専用の納付書、手引き、返信封筒。

申告書を眺めると、各項目で色分けされている。

この色は手引きの各項目と対になっていて、自分が向き合っている項目はどのページを見れば良いのか分かるようになっているのだろう。

郵送された申告書を使うにしろ、サイトで申告書を作成するにしろ、手引きの大きな項目にざっと目を通した方が良いと思った。

自分に関係ありそうな項目を発見し、節税に繋がるかもしれないからだ。

確定申告が面倒だ～という意見が多い中、「[GRASS HOPPER\(確定申告\)](#)」さんのブログでは、営業行動を振り返るいい機会と仰っている。どうせやるならプラス思考でやりたいものだ。

2006.01.20 Fri

(昨日のつづき)

手引きの最後の方に、振替納税の申込書がついていた。

所得税や消費税の納付ができるということか。

記入押印し、申告書と一緒に税務署に提出するか、金融機関へ提出すれば良いとある。

しかし、何日までに提出すれば今期の納税に間に合うのか書いていない。

口座振替をするつもりで納税しないでいたら手続きに手間取り、納税期日が過ぎていたなんて場合はどうなるのだろうと思ってしまった。

まあ、早く提出すれば杞憂なのかもしれないが。

あ、手引きの表紙に振替納税利用者は、4月20日(木)が振替日と書いてある。

振替依頼書に不備がなければ間に合うスケジュールのようだな。

ちなみに、振替依頼を確実にするには、振替依頼書を金融機関窓口を持って行って手続きをすることだ。

そして口座振替手続き済みであることを税務署に告げれば良いはず。

それから納税振替は、申告する税務署が変わると再度振替依頼が必要になる。

申告する税務署が変わることは少ないと思うが、住民税の納付で引っ越すたびに振替依頼書を書いた覚えがある。これと同じってことだな。

そうか...。口座振替にすると、1ヶ月強納付期限が延びるのか。

納税金額が多かったり、資金繰りが厳しい会社には、大きな違いかも。

納税に関する記事で「[とみの業務日記](#)」さんのブログを見つけた。消費税納付スケジュールと振替の注意点は必見。

2006.01.21 Sat

「青色申告決算書」作成の続きである。

お気に入り登録しておいた「[確定申告書作成コーナー](#)」のページから再び、「青色申告決算書・収支内訳書」をクリック。

次画面で「決算書・収支内訳書データ読込」をクリック。

参照ボタンを押してデスクトップに保存していたデータ選び、保存データ読込をクリック。

数十秒待っていると画面が表示された。

データありになっている帳票名をクリックしたら、「ページを表示できません」になった。

がーん...そんなはずは...と気を落ち着けて、その画面で右クリックし「前にもどる」。

深呼吸をひとつして、もう一度帳票名をクリック。

今度はちゃんと損益計算書が表示された！もお焦らすなよお...

ま、ちゃんとデータが表示されたので許してやろう。

もう一度会計ソフトの当期末処分利益と「青色申告特別控除前の所得金額」が合っているか確認。

う〜ん...これしか儲かっていないのか。

月収換算すると、まだ雇われていた方が良かったと言える金額だ。

あれ？そうか、決算書の作成が終わったのだから、「次へ」をクリックだ。

「青色申告特別控除」の画面で、65万円を選択。

「当コーナーで貸借対照表を作成しますか？」では「作成する」を選んだ。

入力する手間はかかるが、独自のものを提出するよりは、受け手が推奨する手段を選んだ方が、

スムーズにことが運ぶという経験則からの選択である。

次の画面では、65万円の控除を受けるのであるから当然「はい」をクリック。

次は「貸借対照表(一般用)」だ。

開業初年度なので、期首は何も入力せず、期末は残高試算表を見ながら入力。

当然会計ソフトの資産合計と一致。

ここでお約束のデータ保存。まめな保存が自分の時間を守るのだ。

(明日へつづく)

「[Begin it Now\(年末とお金と納税\)](#)」さんのブログで、貸借が一致していなくても税務署に通る？
なんて記事を発見。ちょっと驚きの世界。

2006.01.22 Sun

(昨日のつづき)

貸借対照表の入力が終り、次は「所得金額の確認」、そして「住所・氏名等の入力」。

この項目にある「6 加入団体名」が分からず。料飲組合名など書くのか？

何のために必要かはっきりしないので空欄にした。

整理番号は税務署から送付された納付書等に印字された番号だ。

こういう番号って大事。面倒でもちゃんと書くと、結局は自分の利益に繋がる。

提出年月日は年のみ入力して保存した。残りの月と日は、郵送する前に書き込もう。

次画面で印刷。PDFが立ち上がり、申告書が表示される。

申告者の欄に目を向けると、国税庁HP（今日の日時）が表示されているではないか。ふ〜んって感じである。

次は「作成後の確認事項」。

「1 添付書類」は、先ほどこの作成コーナーですべて入力済みの項目なので、関係なし。

「2 住所・氏名等の記載方法」は、印刷された申告書の印字確認箇所と押印する場所の注意書きである。

PDFで確認したときはちゃんと表示されていたので、もちろん大丈夫だった。

押印と提出日のところに付箋を貼って、後で分かりやすくしておこう。

「青色申告決算書」作成が終わったところで、次は「所得税の確定申告書」の作成である。

(明日につづく)

青色申告に関係する記事はないかと探していて、「[ヌマンタの書齋\(青色申告って\(1\)\)](#)」さんの

ブログを発見。歴史的観点から書かれたなかなか興味深い読み物。

2006.01.23 Mon

(昨日のつづき)

「青色申告決算書」作成が終わったところで、次は「所得税の確定申告書」の作成である。

お気に入り登録していた「[確定申告書作成コーナー](#)」のページから「所得税の確定申告書作成」をクリックし申告書 B を選択。

まずは青色申告にチェックをつけて生年月日を入力し、次画面へ。

それぞれの項目で入力したのは、下記の通り。

収入金額等

[事業・ア]

収入金額...決算書の売上(収入)金額(1)←決算書にある項目番号

所得金額...決算書の所得金額(4 5)←決算書にある項目番号

[給与・カ] (昨年は 3 月までサラリーマンだったため。)

支払金額...源泉徴収票の支払金額

源泉徴収額...源泉徴収票の源泉徴収額

支払者...源泉徴収票を発行した会社の住所、名称

所得から差し引かれる金額

[社会保険料控除・1 2]

社会保険の種類...給与から天引きされた社会保険分しか払っていないため、「源泉徴収票のとおり」を選択

支払保険料...源泉徴収票に記載された社会保険料等の金額

税金の計算

[投資・リース税額控除]

クリックしてみるが、該当する項目はなかった。

面倒であってもこれだと思う項目があったら、調べてみると良さそう。小規模事業でも該当する人は該当するであろうし。

その他

[青色申告特別控除額]...650,000

もう一度控除を見直してみるが、共働きだし保険は一切入っていないしで、控除できる項目が少ない。

まあ申告書を作るのは楽だけど...

パソコンの前に手引きを置いて見ながら、当てはまるのはないかと確認するも、やっぱりないものはない。

ということで、データを保存した。

次は住所、氏名など入力。決算書データからコピーできればいいのに。

残るは、住民税事業税に関することと印刷か？

(明日につづく)

株式を売った人は「[ビンボー税理士のデイトレ開業日記\(たまには税金の話\)](#)」、牛を売った人は「[もひかんピピンのPSOぼやき部屋\(牛飼いは税金払わない?\)](#)」は要チェックだ。

2006.01.24 Tue

(昨日のつづき)

住民税事業税に関する事項は、

- 1 給与のほかに所得のある方の入力項目...自分で納付（普通徴収）
- 5 事業所得や不動産所得がある方の入力項目...前年中の開（廃）業

しか当てはまらなかった。

元の画面に戻り、2. 申告書送付の有無について「はい」にチェックをしデータの保存。

「次へ」をクリックすると「確定申告書等の「送付不要」欄について」だ。

郵便物は極力減らしたいので「はい」を選択した。

振替納税を希望しない場合は納付書が届くこと、申告書に同封されていた手引きも送付されない
ので、サイトで確認する必要があることなど覚えておかなければ。

ちなみに振替納税を申込む予定なので、何も届かないということか。

次画面で「確定申告書の印刷」をクリック。

P D F の画面で入力内容を再度確認。問題ないので決算書同様こちらも控えと共に印刷した。

作成後の確認事項を一通り確認。

ざっと見た感じ手引きの最後の方に書いてあることとほとんど一緒だった。

添付書類は、A 4 サイズになっていないものは、第二表の裏面に貼ることになっている。

但し、医療費の領収証等は、提出するときに見せるだけでも良いとあり、郵送する場合は返戻を
希望する書面と返信用封筒が必要と書いてあった。

税務署では、医療費の領収証等の保管期間は1年とある。

と、いうことは医療費控除を受ける以外にも、何か使い道があるということ？まあいいけど。

最後にアンケートに答えた。改良して欲しい部分があったから。

毎年それらの声は何らかの形で反映されている様子。来年に期待だ。

2006.01.25 Wed

開業 213 日目 償却資産の申告？

「[小さな会社の記帳屋\(法人がやるべき業務\)](#)」さんのブログを読んで、気になることがあった。

それは「償却資産の申告書提出」。

法人対象？でも同ページにある給与支払報告書は、個人事業だって提出するものだし…。

ということで、償却資産の届けの前に、「[東京都主税局\(個人事業税\)](#)」を調べてみた。

個人事業でも都税事務所へ開業届けが必要だったらしい。

この届けをだしていれば、償却資産の申告書も送付されたのかもしれない。

一方、税務署へは青色申告の特典を受けたかったのでちゃんと開業届けを提出したが、こちらの方は思いもよらなかった。

何か特典があれば、もっと知られているのでは？なんて思ってしまう。

個人事業税の申告は3月15日までに確定申告をすれば不要とのこと。

確かに確定申告書の最後の方にそういう欄があったあった。

ちなみに事業主控除の金額が290万円なので、今年は納めなくて良さそう。

「[東京都主税局固定資産税\(償却資産\)](#)」については、このページを見れば大概分かる。

まず理解しなければいけないのは、国税である法人税や所得税とは別物であること。

例えば「青色申告控除」や「30万未満の小額資産」など、所得税で認めれていることが都税では認められないなどだ。

申告の対象になるものを調べてみると、繰延資産は申告の対象ではないので、建物付属設備つまり店舗改装費が構築物として申告の必要があるのか。

(明日へつづく)

2006.01.26 Thu

開業 2 1 4 日目 償却資産の申告

(昨日のつづき)

建物付属設備で計上した店舗改装費が、構築物として都税事務所へ届出が必要ということが分かった。

今日はもう 2 7 日。急いで書類を作らなければ。

「[東京都主税局<申請様式><税目別分類>](#)」から、「償却資産申告書（償却資産課税台帳）」と「種類別明細書（増加資産・全資産用）」を印刷。

手引きで確認したところ、初めての申告ではこのふたつで良いようだ。

あ、うちのプリンターでは、用紙の上の方が印字されない。ボールペンで書き足さなければ。

あと、去年出していなかった「[\(個人事業税\) 事業開始 \(廃止\) 等申告書\(PDF\)](#)」も印刷して、一緒に郵送することにした。

まず簡単な「事業開始（廃止）等申告書」から着手。

タイトルの「廃止」部分を二重線で消した。

事務所所在地などの欄は店の情報を書き、事業の種類は、「[個人の事業税の法定業種と税率は](#)」にて確認し、「飲食店業」と記入。

納税義務者の欄は、自宅住所と氏名を書き押印して終り。とっても簡単だ。

「償却資産申告書（償却資産課税台帳）」は、「[固定資産税\(償却資産\)申告書等の記載方法 \(PDF\)](#)」を見ながら書けば、難しいところはない。

ただ、この申告書の項目番号 7 ~ 1 1 について疑問があったので、「[固定資産税 \(償却資産\) の申告の手引き \(PDF\)](#)」で確認したところ、うちには関係なかった。

項目番号 1 5 の借用資産は、3 つのリースがありこんな小さな欄に会社名、住所、電話なんて書けるはずもない。

この欄には別紙の通りと記入し、A4用紙横にワープロ打ちで添付した。

取得価額の欄は、構築物ひとつしかないため、青色決算書の減価償却費明細にある数字を転記。

「種類別明細書（増加資産・全資産用）」も、記載方法を見ながらやればOK。

初めての申告だから、タイトルの「全資産」に丸をつけて、資産の種類、名称、年月日、取得価額、増加事由に○とこれだけ。

それぞれの申告書に押印して、念のため今回提出する書類をコピーしておくことにした。

申告の手引きの最後の方にあった管轄の都税事務所の住所を封筒に書き写して郵送して完了。

2006.01.27 Fri

開業 2 1 5 日目 年末調整の還付はあるが...

今日は給料明細の作成。

年度が変わったため、給与計算ソフトのバージョンアップとデータの引継ぎ。

ソフトは「[Mon Systems](#)」さんのフリーウェア「簡単給与30人」を使わせていただいている。

雇用保険の計算が今年度分から料率を入力するようになっていた。

[厚生労働省のサイト](#)で調べてみると0.8%。

8と入力してみると、あれ？去年より保険料が高くなってる。

去年は改定後の保険料で計算していたはずなのに...と思っていたら、どうやら自分の設定ミスだったようだ。

25日締めの時給による計算は終わっていたので、これを印刷し給与ソフトに転記。

今月は年末調整の還付等がある。

これを反映させて個々の明細に目を向けると、手取りが減っている人がいる。

雇用保険が高く(去年が間違っていて低く)なっているわけだから、多少は手取りが増えてよいはずでは？と思ったのだが。

あ、源泉税が多くなっている。...そうか、18年度の定率減税引き下げが反映されたわけだ。

17年度と18年度の源泉徴収一覧表を見比べると、ふむふむこんなに違うのか〜。

これはちゃんとみんなに知らせなければいかな。

この件と雇用保険の一件をメモって給与明細と一緒に渡すことにしよう。

今月は売上も少ないけど、支払う給料も少ないなあ。ま、そうでないと困るけど。

2006.01.28 Sat

開業216日目 売上改善手段

今月の売上が目標を下回ることが確定した。

外的要因は様々考えることができる。

どこも景気が悪いと言っているようだが、どこかに必ずお客さんは存在しているわけで...

ということで、やはり内的要因の追求と改善が必要だ。

時期的にも開業して半年、慣れやダレが出てきている頃合。

そこでとても参考になった記事を見つけた。

[「自営業だと家計はこうなる！\(こんなときこそ経費をかける!\)」](#)さんのブログだ。

つい先日も夫婦で、店のブログを使って集客イベントをやろうと話をしていたので、後押しされた気分になった。

他には定休日、営業時間の見直し。

これは、半年間の売上、人数、客単価、テーブル単価などのデータをカレンダー形式で取ってきたので、客層、店の雰囲気の変化など加味して検討する。

開業当初とは若干客層に変化があるように感じるし、お客さんの来店状況が想定しているのとは違うと掴めつつある状態。

営業方法を含め見直す、改めて方針を定めるのに良い時期ではないかと。

次に店主としての仕事、従業員の仕事の棚卸し。

日本酒の提供を従業員にも覚えさせようと、夫が少し引いた立場になったせいか、売上が芳しくない。

やはり知識に差があるせいか、提案というスキルが弱くなっているのではないかと観察できる。

来客が少なく時間があるのだから、この店の売りは何なのか再認識して、その当たりの知識技術

を高める必要があるだろう。

私が一番気になっているのは、停滞感。

ここはひとつ店主の働きかけで、店内に対流を起こして欲しいところ。

2006.01.29 Sun

昨日売上改善について書いたわけだが、肝心なのはそこからどう予測を立て、どんな行動をするのか、そしてその結果はどうかということだ。

データはあれどそれは過去のもの。

何かアクションを起こせば当然状況は変わる。

その変わった状況を捕らえてチェック。

そして、新たな予測を立てて行動を選択しチェックの繰り返しが必要だ。

私が従業員に覚えてもらいたいと思うのは、自分の行動がどんな結果をもたらすのかということの自覚。

その自覚がなければパターンを読み取るのは難しい。

そのパターンを手札に、様々なお客さんに応じて立ち回ってくれるようになれば、とても心強いと思う。

また、日々データを蓄積していくのは、時に倦怠を感じることもある。

しかし自分の考えを客観的に見つめ直し、掴んだ何かを他者に伝えるためには、数字はとても役に立つ。

過信は出来ないけれど、道具の一つとして上手く活用したいものだ。

2006.01.30 Mon

減価償却について、税理士である[ヌマンタ](#)さんから[誤りを指摘](#)されたので、修正した。

繰延資産の減価償却である。

開業費の任意償却は、法人と個人では違いがあるということ。

個人の場合、減価償却は強制であると分かっていたつもりだが、開業費は任意償却という記事を先に読んでいて、すっかり先入観を持ってしまっていたのだ。

過去のブログに追記しなければ。

使える！と思った特例、税制が自分に当てはまるのかどうか確認が必要だということ。

今回の例でいえば、「[耐用年数表について](#)」の下の方にある「2 繰延資産の償却期間」に書かれている任意の金額を下限がないことから、0で償却という解釈は、書かれていないが個人事業には適用されない。

この書かれていない部分について、他の方向からの確認が必要だったというわけだ。

また、適用される資格だけでなく、期間や必要な手続きも関係してくる。

日々勉強だなあ。

強制償却と任意償却の違いについては「[無料会計ソフトのエピソード\(減価償却費\)](#)」さんのブログ必見。

2006.01.31 Tue

「[とみの業務日記](#)」さんのところで、納税準備のための預金があることを知った。

金融機関によって条件が異なるので利用している銀行のホームページから、情報を入力することにした。

商品説明一覧書というページから探し出すことが出来た。

以下は私の調べた銀行の要件である。

特典は、原則非課税であること。

納税以外のために払い戻した場合は、払い戻した日にちの属する利息計算期間の利息全額に対して課税される。

つまり、半年分の利息丸ごと課税されてしまうということかな？

非課税というメリットひとつに対して、たくさんの制限がある。

例えば、預金、引き出しは窓口のみなので、特約をつけて普通口座等から自動振替(積立)及び、納税を口座振替にしないとかなり面倒だと思う。

振替なので手数料はかからないと思うが、最近の銀行のやり方を考えると一度確認した方が良いな。

また、預金者と同居親族の分も納付できる。

夫婦二人分の納税準備金では非課税という恩恵も僅かであろうが、消費税の準備を考えると利用する価値はぐんと上がるだろう。

税金だけでなく、雇用保険や健康保険、国民年金にも使えれば良いのにと考えた。

税金や保険料納付準備は、別口座で積み立てておく方が資金繰りが把握しやすい。

だから保険料にもこの口座が使えれば、メイン口座とこの口座の管理だけですむので理想的なのだが。

追記：[「飲食店経営の実態を赤裸々に告白！脱サラ社長の経営日記\(消費税&法人税・・・辛いね～\)」](#)さんのブログによると、売上の2%が納める消費税だとか。

かなり恐ろしい金額であります…。

2006.02.01 Wed

開業220日目 次期繰越（個人の場合）

「[無料会計ソフトのエピソード\(法人と個人の貸借対照表の違い\)](#)」さんのところで、またも個人と法人の違いを知った。

危うく普通に次期繰越してしまうところだった。

繰り越せないとなると、どのタイミングでこれを調整する仕訳をするんだ？

まさか青色決算申告書を作る前？ってことはまたも作り直し？

ということで、「[SOHO会計・WIN家計簿オンライン マニュアル\(元入金の繰越\)](#)」さんのページを発見。

どうやら繰越に関しては、確定申告後で良いようだ。ひとまず安心。

12月31日の日付で、元入金を増減させる仕訳をするのか。

まず、会計ソフトで総勘定元帳の元入金のページを呼び出す。

先日印刷した青色決算申告書の貸借対照表を取り出し、事業主勘定科目の残高を0にする仕訳と、所得金額を元入金に足す、

元	入	金	xxx	/	事業主貸	xxx	
事	業	主	借	xxx	/	元入金	xxx
青色申告控除前の所得金額	xxx	/	元入金	xxx			

という仕訳入力するのだな。

あれ？所得金額は何勘定で仕訳するんだ？

ちょっと調べてみるがわからない。

とりあえず差し引き損益計算する部門に利益処分という勘定科目を作って仕訳することにした。

残高試算表で事業主貸、事業主借、当期未処分利益が0になったことを確認して次期繰越だ。

「[越後屋会計](#)」というソフトを使っているのだが、次年度作成ボタンが現れない。

と思ったら、5月度のページにあった。

6月から記帳を開始したからだな。

当然繰り越された期首も6月。これを1月に変更するには、設定ボタンから会社情報の期首の月度を1月に変更すれば良いようだ。

2006.02.02 Thu

開業221日目 1ヵ月分の入力

昨日会計ソフトの次期繰越を無事終え、今日から入力ができるようになった。

もう決算、確定申告に関して、私的新事実発見なんてことがないように祈るばかりだ。

最低限申告書の作り直しだけはありませんように。

さて、伝票、領収書の入力だ。

この1ヶ月現金出納帳をつけていない訳で、ちょっと心配。

よく年末になってまとめて入力するなど聞くことがあるが、逆にすごいなあと感心してしまう。

記憶力に自信がないし、まとめてやるという威圧感に私だったら押しつぶされてしまうだろう。

この1ヶ月溜めていたのをやるだけでも、気が重いのに。

毎日ちょっとずつやった方がすぐに終わる訳で、精神的に楽だと思っただが。

でも、収穫もあった。

今まで一日の束をホチキスでとめ、10日ごとに封筒に入れて保管していたのだが、1ヵ月分をまとめて輪ゴムで留めるだけでも全然問題ないということがわかった。

開業当初とは違って、そこから得るべきデータの最適化がなされてからというもの、この束を見返すことがなくなったということだ。

ただ、輪ゴムは劣化するので注意が必要かな。

もうひとつは、納品書の入力が楽だった。

取引先別に日付順で重ねていたので、補助元帳からサクサク入力できた。

でもやっぱり収支は、リアルタイムで把握できないと私は嫌だなあ。

2006.02.03 Fri

開業２２２日目 妻が帳簿をつけるということ

個人事業主である夫の帳簿を妻である私が毎日つけている。

基本的に数字が好きなので苦ではない。

ただどうやら、一般的にはそれが苦である人の方が多いようである。

しかし、夫の懐具合が分かるとなれば、やってみる気にはならないのだろうか。

きちんと個人のお金と店のお金を分離して管理できる夫には通用しない話であるが...

我が家の場合、もちろん夫は自分の財布を持っているが、店の財布とお金が行き来しているのが分かる。

現金出納帳&通帳と売上金&領収証を運ぶポーチ中身。

これらを見比べ、その相違具合で夫の状況がわかるようになる。

大抵何を買った、スロットで勝った負けたと自己申告してくれる人ではあるが、実際その通りに帳簿が増減しているのがなかなか面白い。

たとえ報告がなくても、帳簿を見てこんな動きをしているのかしら？と想像すると概ね予想通り。

生活パターンも仕事も全く違うすれ違い夫婦であるが、こんな共有の仕方もあるのかと最近思う。

さて、夫は私がどういう生活をしていると思っているのか。

よく私に言うのが「寝てばかりだね～」である。

それはあなたの活動時間帯が逆なだけでしょと私は言いたい（言ってるけど）。

開業223日目 請求書のチェック

会計ソフトで1ヵ月分の買掛金入力をしていた時のことである。

ある取引先は、昔ながらの複写形式の手書き納品書、請求書を使っている。

私はあまり手書きを信じていない。

自分が手書き(計算)に自信がないので、ひとのことも疑ってしまうのだろう。

今月の納品書を見ると、修正が多い。

普段ならざっと電卓をたたいて確認するだけであるが、エクセルで数量×単価の計算表を作って確認することにした。

すると違和感を覚えたとおり、金額が間違っていた。

もう請求書が届いている段階なので「○日分の納品書に計算違いがあったようなので、振込みは〇〇円になります」という手紙を書いて、主人から渡してもらうことにした。

今回のようなことは初めてであった。

今までは見落としていたのか、今回たまたまのことであるのかわからない。

取引開始時から電卓でざっと計算していたので、間違いはなかったと思うがどうも良い気はしない。

ということで、この取引先の納品書はその都度エクセルで確認することにした。

するとどうだろう。昨日届いた納品書も間違っているのだ。

さっき書いた手紙にこの件も書き足すことにした。

2006.02.05 Sun

開業 2 2 4 日目 源泉税過納付発覚

帳簿の繰越を終え一ヶ月溜まった領収証を入力していると、その中に源泉税の納付書があった。

特納分で一般的に半年分をまとめて支払うものだ。

総勘定元帳の預り金勘定を開いて、納付金額を入力しようと何気なく前期繰越残高に目をやると、今回納付した金額より少ない。

年末調整による、月末の給料から徴収する分を足しても足りない。

むしろ預り金から還付する金額の方が多いのであるから、前期繰越残高はもっと多くなければいけないのだ。

差し引き計算すると、ある金額がはじき出された。

なんとなく見覚えのある数字だと思いつつ、去年の賃金台帳に目をやると、あ、わかった。

7月分も今回納付していたのだ。

というのは、通常7～12月分の源泉税は翌年1月に納付するのだが、特納の申請が遅かった（一応開業後1ヶ月以内には出したけどね）のため、7月分は特納に認められなかった経緯がある。

そのため去年既に7月分の源泉税は納付済み。

にも関わらず、今回の納付で賃金台帳が丁度半年分だったため、単純にその賃金台帳に記載された合計金額を納付書に転記してしまったというしだいだ。

納めすぎた源泉税はどうすればいいのか調べなければ。

2006.02.06 Mon

開業 225 日目 源泉税を納めすぎた場合は

源泉税を納めすぎたということがわかり、どうすれば良いか税務署の源泉税特別徴収を扱っている人へ聞いてみた。

税務署「〇〇っていう手続きか××っていう手続きがあって、納付書のコピー、計算の元になる資料と一緒に提出していただければいいですよ。」

私「どちらの手続きが簡単ですか？その手続きに必要な書類は送ってもらえますか？取りに行く時間はないので。」

税務署「どちらの手続きも大差ありません。用紙は国税庁のHPからダウンロードできますから...」

という具合に色々教えてくれたのだが、向こうは当たり前の手続きで、ずらずらと言葉を並べられても電話では書き留めるのが大変。

結局は自力で[タックスアンサー](#)から調べることになるのだと思い、ほとんどメモは取らずに電話を切らせてもらった。

「[源泉所得税関係（手続名称）](#)」のページを見ると、あったあった、ふたつ方法があるといってたのは、この「18 源泉所得税の誤納額の還付請求」と「19 源泉所得税の誤納額の充当届出」のことか。

こんなに簡単に見つけれられるとは...

どちらの手続きも添付書類は一緒だし、請求書の書くべき内容もほとんど変わらず。

違うのは、還付請求書の方に、自分の口座を書くくらいか。

だったら還付の方が、帳簿や後々のことを考えると、わかりやすいかな。

いくら間違ったのか電話で聞かれると思って用意したメモ書きが役に立ちそう。

簡単でよかった。

2006.02.07 Tue

開業 2 2 6 日目 前払金と前払費用

1 月分の帳簿入力が終わりに、試算表を出してみた。

え？赤字？確かに今月は売上悪かったし、在庫が少々増えたけど赤字ってことはないはず。

何かの間違いだよなぁと思いつつ費用の部門を見ると、家賃が多くなっていた。

あっ！これだ。

費用の繰延で1月は2ヵ月分計上されてるんだっけ。忘れてた。

でも、これがあると今までエクセルで管理していた利益率が、欲しい数字として出てこない。

計算式をちょっと変えて、この前払い費用にした.....そうだ...これ前払い費用なんだよなぁ。

前払金勘定で処理しちゃったけどなんか違うような。

ということで調べてみたら、やはり[前払金と前払費用勘定は違う](#)ということが分かった。

でも、個人事業の場合は前払金勘定で処理しても良いようだ。

手元にある

に、個人用、法人用それぞれの勘定科目体系表があって、改めて理解できたしだい。

この本は、費用を計上したいがいったいどの勘定科目で処理するのが正しいのか見当もつかない時でも、簡単に適切な勘定科目を探し出すことができる本として活用していただけた。

それぞれの勘定科目の説明ページにも、個人法人の違いがわかるようになっており、やっとなんか真価が発揮されたというわけだ。

一方の会計基準しか知らない場合は、とても便利な本である。

2006.02.08 Wed

開業227日目 開業初年度の利益率

初年度決算、次期繰越を終えて、後は確定申告書の提出日を待つばかりとなった。

やっと通常通りの落ち着きを取り戻せたといったところか。

そこで、開業初年度はいくら儲かったのだろうと調べてみた。

金額については青色決算書、確定申告書を作成し終わったのであるから、当然わかっている。

しかし、売上の何%の利益だったのか、原価率はいくらだったのかという計算を全くしていなかったなので、算出してみた。

6月末に開業し12月決算の約6ヶ月で、利益は9.7%、原価率は32.1%、人件費率19.2%だった。

人件費は、スタッフの協力がかなりあったお陰で予定通り。

原価率はどうなんだろう。

30%を目標にしていると当初言っていたのだが、実際はそれを2.1%上回ってしまった。

日々の目標というか、メニューや在庫状況を考える時の目標はそれで、結果としてこの数字は許容範囲のなのだろうか。

これは現場の夫に確認してみることにしよう。

そして、利益率。

正直もっとあっても良いのではないか？というのが程度の差こそあれ、夫婦共通の認識。

利益=夫の給料と考え、金銭的な面に焦点を当てると、雇われていた頃と変わらないような気がする。

ただ周りに聞いてみると、赤字にならなただけ十分とすべき意見ばかり。

でも環境も時代も違うのであてにはならないし、開業したばかりの物珍しさで売上があったと考

えられるよねと話し合っている。

それから見過ごせないのが家賃の14.3%。

開業準備期間の家賃が重くのしかかっている。今期決算の頃にはあと2~3%は少なくなるだろうか。

2006.02.09 Thu

開業228日目 売上の停滞期には

去年ほどの勢いが無い。

常連さんや食べ歩きしているような人には安いよねと言われてもらえることが多いが、想定していた金額より客単価が高い日が多い。

ただ、1ヶ月の売上を合計して見るとさほど変わらないと言えなくもないので、来店人数か頻度が減っているのか。

また仕事に慣れたせいもあり開業当初は大変だったことが、今では簡単にこなすことが出来るようになったことも関係あるかも。

こんな状況であるから、楽は楽である。

しかし夫は物足りないという。

楽しんで稼ぐのではなく、楽しく稼ぎたいといったところか。

様々な経験から裏打ちされた意見を垣間見せる師匠ともいえるべき人が言っていた、停滞期がやってきたのかもしれない。

数々の予言（師匠にしてみれば法則ともいえるのだろうか）が実証されてきたので、今回もそれだと思いたい。

こんな停滞期はダイエットと同じで誰にでも訪れ、対応は同じとのこと。

焦って足掻いたり諦めたりすることなく、今までやってきたことを着実にやれよと言っていた。

2006.02.10 Fri

開業229日目 責任という自由

一昨日の日記で、会計的観点から開業初年度を記してみたが、今日は生活について書いてみようと思う。

生活の質は向上したというのが実感である。

まず一番大きいと思うのは、夫の愚痴が減ったことだ。

雇われていた頃は、何か問題にぶつかっても思うとおりにすることができなかつたらしい。

出来たとしてもそれに不満を持つ人がいて、その人からまた悪影響の風が吹くといった循環があったようだ。

そんな環境にいれば誰だって不満も出るだろう。

もちろん悪かったことばかりではなく、楽しかったことだって多いことはわかる。

しかし何かあったときに自分の力で何とかできる状況と、いろいろなしがらみがあるがゆえに余計な労力を必要とする環境ではどちらが良いか。

そこで私たち夫婦は前者を選び、それを実行した結果が今日に至っている。

前者にも当然様々な労力が必要である。

しかしその労力の使い方を、自分で選択し自由に実行できるのが良い。

選択肢がたくさんあるのが楽しいと思う。

それをとやかく言う人もない。

他人から見たら苦労という部分でも、本人にしてみればそれは当然のことで、苦労を苦労と思わないことがほとんどである。

ただ、売上に一喜一憂するストレスは相当のものであるようだ。

しかし、それさえも自分でコントロールできることのひとつであると思っている。

全て自分の責任であるという自由が、生活の満足度を高めたのではないかと思う。

2006.02.11 Sat

開業230日目 勘定科目の数

勘定科目を減らすことにした。

会計の原則に照らし合わせるとそう簡単に変えるべきものでないのは承知している。

しかし、現状に合っていないことがハッキリしたので、減らすことにした。

もう今後変えることはないと思うし。

小規模事業であれば、青色申告決算書にデフォルトである勘定科目でほとんど済ませることができると実感した。

うちのような個人規模で多くの勘定科目を使うというのは、煩雑になるというデメリットの方が勝ってしまうように思う。

もちろん細かく分けていた方が精度は上がるが、日々の管理、決算、確定申告時の確認を考えると、断然少ない方が良い。

チェックすべき項目が少なければ、それだけ間違いを防げるということを、今回の決算で実感したせいもある。

ということで、法定福利費とリース料以外は、吸収させた。

つまり、事務用品費、車両費、諸会費がそれほどの金額ではなかったのも、それぞれを消耗品費、旅費交通費、雑費で仕訳することに決めたのだ。

本来ならこういう見直しは、決算前に済ませるべきだあったのだろう。

2006.02.12 Sun

店の内装はあまりこだわらなくても良かったのではないかと思った。

というのは、木材の部分に集成材を使わなかったことで、色々なところで狂いが出てきている状況になったためだ。

工事をしてくれた方は、ある部分に使った材木以外はちゃんと乾燥されたものを使った、でも木も生き物だからある程度のことは仕方がないという。

それにしても一目で分かるほど接合部分がずれていたり、床板に亀裂が入るのはどうかと思う。

工事をしたのが雨期で、今は暖房のために乾燥しきっている状態だと説明されても、夫は納得できないようだ。

私は工事現場に出入りしていた経験があるので、業者によってはこんなこともあるものだと思っている。

お金と工期に十分な余裕があった訳ではないのだから。

何が問題かということ、木材の含水率13%だから大丈夫だとか、地元で指物師として賞を取ったとか（昔取った杵柄的なことだが）を散々言っていたことである。

それほどの方がこんな結果を出しては、この先どうなるのだという夫も心配もわからなくもない。

あまり大きなことを言わないでくれていたら良かったのにと、今さらながら思わずにはいられない。

夫とは違う部分にこだわりを持っている人だと分かっていたにも関わらず、その点の相違について話し合いを十分に持たず、相手の考えを押し切らせてしまったのが原因なのだろう。

次に頼むときは、こだわりを持たないようにしてくれる方を基準に選びたいと思った。

2006.02.13 Mon

開業 2 3 2 日目 風邪とは強制終了である

久しぶりに風邪を引いた。

ここ最近私個人の方の仕事が忙しく、疲れが溜まっていたのだろう。

先週から肌が荒れ、そろそろペースダウンしなさいというシグナルにちゃんと対処しなかった。

規則正しくみんながびっくりする時間に寝るというスタイルはほとんど変えなかったが、気を張った生活は何週間も続けられないようになってきているようだ。

重要だと分かっているけど、緊急でないことは後回しにしやすい。

今回のペースダウンはまさにそれだったのだろう。

それを後回しにしたついでに風邪を引き起こし、重要で緊急な休息を余儀なくされたといったところか。

私にとって働くことは趣味であり、さまざまな問題をクリアしていくのが楽しいと思える対象のひとつ。

次々と立ち上がるであろう障壁をどうやって攻略しようかと考えると、アドレナリンが放出されて休めなくなるようだ。

好きなことはそれが過ぎると毒になりやすい。

好きなことを仕事にしてしまった人は、十分注意が必要だと思う。

2006.02.14 Tue

開業 2 3 3 日目 水曜日分析、再び

水曜日は売上が悪い曜日という認識がある。

本当にそうなのかとグラフを見てみると、確かに比較的悪いようであるが、実は月によってまちまちである。

以前日記にも書いたが、開業後数ヶ月は水曜日に雨が降ることが多く、売上に響いていた。

しかし冬になって天気が安定すると、水曜日が悪いと一概に言えないという数字が出ている。

ただ、その月で最も売上が悪い日というのは、必ず水曜日であるのは変わらない。

極端に少ない金額なので、余計に印象に残ってしまうのではないかと思う。

そんな認識がある中、水曜日の貸切予約が入った。

売上が見込めない日と思っているので、1週間以上も前からある程度の人数が確保できるというのは、とてもありがたいことだ。

しかし人の動きというのは、重なるものらしい。

よりによってその日に、常連さんが数人で店に来てくれるという話が2組もあった。

泣く泣く予約があることを伝えたしだい。

なぜ上手く分散されないのだろうと残念に思わずにいられない。

2006.02.15 Wed

開業 2 3 4 日目 確定申告書提出

温存していた確定申告書類一式を郵送することにした。

まず取り出したのは返信用封筒。いや、まだこの段階では封筒とは呼べないか。

申告書が折らずに入れられるサイズになった大きな紙に、キリトリ線、山折り等書かれていて、作って送ってねという感じ。

裏面は確定申告のチェックシートになっている。

面倒でもこういうチェックをすることで、余計な手間を防いだり、余計な時間がとられなくて済むのではないかと思う。

では、このチェックシートにそって点検してみよう。

国税庁のサイトから申告書を作ったので、もれはなかった。

添付書類は、源泉徴収票しかない。これを申告書第二表に貼り付けた。

青色決算書は添付書類なしになるように入力したので、印刷したものだけでOK。

振替納税の依頼書を入れて、これと申告書、決算書の押印を再度確認。

収受事実を確認したい人は、確定申告書の控えと自分宛の返信用封筒を同封すれば良いことになっている。

これってどんなときに必要なんだろうか。

税務署指定の封筒を使えば、紛失ってことは考えにくいしなあ。

でも、ま、初めてのことなので、試しにやっておこう。後で必要だったなんてことになって慌てるのは避けたいし。

全部でA4用紙が11枚。

税務署へ送る封筒が大きいし、切手は100g以内の140円で済むかなあ。

後で店に行って量ってみるか。

2006.02.16 Thu

開業235日目 歴代2位の売上

今日私は、勤め先の会社の人たちと駅付近にある居酒屋へ飲みに行った。

6時半を少し過ぎた頃に着いただろうか。

この時間で既に満席である。

明らかにサラリーマン、しかも来店頻度の高いお客がターゲットなのだろう。安くてうまい店だと思う。

前にも何度かこの日記で書いたことのあるお店だ。

ここが忙しいということは、たいてい駅から離れ客層の違う夫の店は閑散としていることが多い。

しかし今日は違った。

開店以来歴代2位の売上金額であった。

1位には金額にして一組ほど届かずといったところか。

しかし何でこんな週に？という気持ちだ。

大抵給料日後、つまり月初めの週末が一番の売り上げであるのに。

それから今週は波が激し過ぎるが、平均はなかなかのものである。

もちろん閉店間際のお客さんも帰さないという、いつもの手を使っているが。

これをすると従業員がぶーたれるのだが、経営側にならないと理解できないことなんだろう。

2006.02.17 Fri

開業236日目 ブログ限定サービス

店のブログを見てくださっている方限定のサービスをやることにした。

知り合いが紹介してくれた水産会社で、安くブリを入手できることになったためだ。

売上が落ち込む水曜、木曜日に2名以上で電話予約してくれた方限定として告知してみた。

とりあえず次週の2日間限りだが。

フリーペーパーのクーポン以来初めての試みである。

今回はフリーペーパーのときと違って、インターネットであり酒好きな方で絞られてしまっている。

前回とはまた違った結果があるのではないかと思う。

ただ、ちょっと急すぎるので反響はあまりないかもと思う。

店のブログはアクセス解析を全くしていないので、どれくらいの方が目にしてくれているのか全く知らない状況なのだ。

でも、どうなんだろう。

お酒情報に偏ったブログであるから、秘蔵酒を出すというなら効果もありそうだが、今回のサービスはどう受け止めてもらえるのだろうか。

しかしまあ考えても仕方がないことである。

一度やってみてお客さんに教えてもらえれば良いだけの話だ。

2006.02.18 Sat

「[とみの業務日記\(確定申告チェックポイント\)](#)」さんのブログで、またまた覚えておきたいことが掲載されていた。

要約すると、決算表の比較と特殊事情欄活用のすすめといったところか。

ちなみにうちは今期初めての決算であり、特殊事情欄には開業初年度であることを記載した。

来年、教えてもらったとおりに決算書の比較をすると、どの数字も倍になっているはずである。

なぜなら前期（初年度）が半年しか営業していないから。

こういう事情を特殊事情欄に書くと良いつてことなのだな。

どこかの記事でも月別の比較は大事で、極端に変動がある場合は税務調査時に目に付きやすいので気をつけようというようなことが書いてあった。

もちろん正当な理由があるはずであるから問題ない。

ただ訊ねられたときにそれが何であるか明確にしておこうということなのだろう。

確かに自分で月別比較表を眺めたときに気になる点である。

自分だって何だっけ？と帳簿を見返す。それと同じだってことだ。

だからそういうことを予め特殊事情書に書いておいた方が、お互い時間の節約になる。そう思った。

2006.02.19 Sun

数日前のことである。

12月までの伝票をひと月毎にまとめ、箱へ収納した時のこと。

開業後1～2ヶ月の伝票には、一枚一枚に日付が入っているのが目に留まった。

しかし今では一枚も日付が入っていない。

私が帳簿をつける時に日付の入ったレシートと一緒にホチキスでとめるので、まあ良いかと黙認してしまった部分だ。

というのも、私が度々日付を書くように言っても聞く耳を持たなかったから。

お客をこなすのに精一杯でそこまで気が回らないといった感じだったので、私が諦めてしまったのだ。

店主である夫が日付を書かない状態だったので、全員がそれに倣ってしまったのだろう。

開業当初、私がホールへ出ていた時間は、スタッフに言いつけていたので書いていたのだが。

しかし今は状況が変わった。

暇だ暇だと言っているくらいである。

そういう時は店の雰囲気が悪くなりやすい。

そこで、日付をちゃんと書いてもらうように言った。

なんでそこで？といった反応だったが、初心に帰ってもらうため、開業当初は一生懸命やっていたことが今ではおろそかになっている部分があるでしょという点にも触れて話したら、意図を理解してくれたようだ。

そして今また一枚一枚に日付が伝票が手元にある。

2006.02.20 Mon

開業239日目 道路占用許可申請書が届いた

東京都建設局道路管理部観察指導課から道路占用許可申請書を出しなさいという趣旨の書類が届いた。

同封されていたのは、申請書と看板等実態調査台帳。

この台帳は看板等の占用料を算出した計算式と指摘している看板の写真が載っている。

出幅が5センチと書かれているが、境界線よりそんなに出てたかなあ。

手紙にも「台帳に誤りがないかどうか確認してください」と書いてある。

面積で料金が変わるので、ちゃんと調べた方が良かった。

今年の3月31日までに申請すれば減免額があるから、17,700円ということか。

算出された面積は2.93平方メートル。

占用面積は繰上げが適用されるのか、3平方メートルとなっている。

来年は $17,700 \times 3 = 53,100$ 円になるのだろう。

[開業108日目 看板についてその1](#)等の日記にある通り、調査にご協力くださいという案内が来て以来、音沙汰がないなあと思っていた件である。

ついに来たかという感じ。

その時の日記を読むと、メニューを載せた譜面台のことを指摘してきたのかと思っていたようだが、そうではなかったようだ。

実際に調査があった時間を写真の影から推測すると、3時か4時。

まだ店に誰も来ていない時間で当然譜面台も出されていない時間である。

これがもうちょっと遅かったら、譜面台を指摘されていたかもしれない。

2006.02.21 Tue

開業240日目 ブログ限定サービス結果

ブログ限定サービス実施の初日である。

前日までに予約があったのは1組。

やはりあまり効果はないのかと思っていたら、当日予約が2組あり合計3組の予約になった。

次にブログで同様の案内する時は、「前日までの予約」という一文を入れてくれと言われた。

というのは、予約の有無で発注が変わってくるため。

ロスを考えると当然のことだ。

どのお客さんも結構お金を使ってくれる方だったこともあって、これだけの売上が期待できるのであれば、次もやろうと前向きな気持ちになったらしい。

スタッフとあれこれ話し合ったようだ。とても良いことである。

これで金土が普段通りに来てくれれば成功であると思う。

ちょっと減ったとしても、集客のコントロールが可能ということがわかれば、次の打つ手も考えられるというものだ。

思ったことは試してみて、また次を考える。

はやり計画、実施、確認の螺旋を作り出すことが、次のステージへの一歩なのだろう。

店主自ら考え実行し結果を受け止める。

店をより良くするには、やはりこれが一番だと思う。

2006.02.22 Wed

開業 2 4 1 日目 道路占用料の負担者は？

一昨日の日記に書いた「道路占用許可申請書」の吟味が終わったところで、肝心の占用料の負担は誰にあるのかという点を確認する必要がある。

うちとしては使いたくないと言っていた看板であるが、いろいろと経緯があり看板料を支払い使っている。

その上占用料も借主負担ということはないよなぁと思いつつ、事実確認しなければ。

ということで、契約書と重要事項説明書を引っ張り出して、隅から隅まで読んでみた。

関係あるのは「本物件の公租公課は貸主の負担」という部分。

公租公課とは何？と調べてみると、

国または地方公共団体によって公の目的のために賦課される金銭負担の総称。公租は租税、公課は租税以外の負担金を指す。三省堂提供「大辞林」より

ということで、占用料は公課にあたると思われる。

よし！

とりあえず管理会社へ連絡して、書類の送り先を確認。

「看板の道路占用料申請書が届きました。〇〇(貸主)さんへいきなり送っても大丈夫ですか？」

と担当者に連絡したところ、

「こちらで処理するので、うち(管理会社)へ送ってください。」

と言われた。

2006.02.23 Thu

開業242日目 2月の売上分析

今日はピークがないまま終わった。金曜日であったが雨が降っていたからだろうか。

長居するお客さんが多くまったりムード。ゆっくりとしたペースで飲んだり食べたりといった感じで、なかなか良い雰囲気だったようだ。

でも、ホールの女の子を始め一同手持ち無沙汰になることが多かったとのこと。気を使って帰りましょうか？と言ってくれたぐらいである。

しかし売上は結構あってびっくり。

客単価が普段以上に高かったということだ。調べてみると、ここ数ヶ月で一番高い客単価である。

客単価の高い店は日々の波が激しいと思う。でもこちらが意図して高くしている訳ではない。

師匠が言っていた「客単価は客が決めるものだ」というのを改めて思い出した。

今月の売上はパターンにはまった月であった。水曜日と金曜日が高く、木曜日が目だって低いという分かりやすい折れ線グラフが作られた。

こんなに綺麗に動きが重なるというのは、なかなか興味深い。

このパターン通りなら、明日土曜日の売上は今日より下がるという予想が立てられる。今週の売上目標を達成するにはあまり下がって欲しくないところであるが。

いったいどうなることだろう。楽しみだ。

2006.02.24 Fri

予想に反して今日もありがたい売上であった。

第4週はいまいちという印象があったのだが、よ〜く観察してみると、一番活気がある第1週と同様の売上パターンになっていた。

今週はブログサービスや新しい出会いがあって、来客数が普段より多くなったのも要因だろう。

億劫だと思っていたことが良い結果を生んだので店に弾みがついている、そんな印象がある。

焼酎に押され気味だった日本酒がまた盛り上がってきたと言うし。

やはり店主のやる気というか、積極的に提案しようという姿勢が復活したからではないかと私は思う。

何のためにこの店を始めたのか？どういう店にしようと思ったのか？今はどうなの？と散々痛いところを突いたのが功を奏したなら嬉しい。

やはり初心は大事だ。

さて私がムチなら飴は誰が？というと、これはお客さんの役目になっている。

日本酒の会で知り合った方が、近々行くと言っていて本当に来てくれたり、次回来る時の予約を飲みに来たその日に入れてくれたりということがあったそう。

こういうお客さんの存在が店を育てるといことなのかもしれない。

その期待に応えるため、この界限ではなかなかお目にかかれない日本酒を出す企画があるらしい。

またまた楽しみである。

開業244日目 自分の店を持つ人がまた一人

「[ウチごはん&ソトごはん](#)」さんのブログで「【居酒屋ができるまで】ブログで追っかけます！」という連載が開始されていた。

だいぶ前に日本酒を調べたときに辿り着いたブログである。

とっても理想的なウチごはんに魅了されて一時期頻繁に覗いていたのだ。

今日久々に拝見したらこの様なレポートが。

ご友人が居酒屋を開業されるとのことで、その密着レポート。

うちはどうだったっけ？と去年の開業準備が思い出されて懐かしい。

丁度レイアウトやカウンターについての記事があった。

ラーメン屋の居抜きを借りてコの字カウンターが面白い、でも幅はゆったり欲しいから...など、その時の会話が思い出される。

3月上旬の引渡しと書いてあったから、かなり効率の良い段取りではないかと思う。

私もとても楽しみだ。

自分の店を持つという魅惑の世界にまた一人足を踏み入れる様子が見れるというわけだ。

居酒屋が出来るまでと言わずに、出来てからのレポートもやってほしいところ。

普段のソトごはんとは違ったレビューがあるのかなあと今から興味深い。

2006.02.26 Sun

開業 2 4 5 日目 提出書類に迷ったら

税務署から電話が来た。

源泉税還付請求についてだった。

[開業 2 2 5 日目 源泉税を納めすぎた場合は](#)の日記で書いた書類が実際に処理される段階になったらしい。

しかし提出書類が足りないとのこと。

添付書類は総勘定元帳の預り金勘定部分を出していたのだが、源泉税を支払った月の分しか提出していなかった。

初めて預り金が発生した月から全ての月を提出して欲しいという用件だった。

郵送か F A X でのことだったので、F A X 番号と担当者名をメモして電話を切った。

まあ良く考えれば当然のことかなあ。ちょっと端折り過ぎたか。

これだったら給与台帳の月別合計一覧も提出すれば良かったかも。

出そうかどうか迷ったんだっけ。

提出する資料は、ちょっと多めが良いのだな。

迷ったら出す。

必要か否かの判断は相手に任せ、自分の時間をそのようなことに費やさない。

こう覚えておくことにしよう。

2006.02.27 Mon

開業246日目 帳簿入力のチェック

会計ソフトへの2月分の入力が終わりに、試算表を出してみた。

売上金額、利益率、原価率、経費が分かるわけだが、これだけでは不十分。

やはり数字は比較して初めて真価を発揮するのではないかと思う。

ということで、例によってこれら数値を月別比較表へ落とし込んでみた。

1月と比較してまず目に付いたのが、経費の科目。

差異が大きい部分を調べてみると、勘定科目の振り分け方が間違っていたのが分かった。

会計ソフトへ入力した時は間違いないと思っても、違った目線で確認するとこうも明らかに間違いが発見できる。

例えば今回見つかったのはバイクの保険料。

保険料科目に入れなければいけないのに、車両費に入っていた。

しかも前年度車両費勘定で入力した金額が少なかったため、今年度は旅費交通費勘定に入れようと思っていたのに。

しかし実際には車両費勘定を使っている。

まあ簡単に見つけられることはあまり問題ではないが。

また、水道光熱費にも差がある。

何か入力忘れ？と総勘定元帳を調べてみると、水道料金の差だった。

水道代は2ヶ月に一度の支払のため、これはOKっと。

この月別比較表はエクセルで作成している。

この光熱費の一件のように目に留まったことの原因をコメントに残しておくが良い。

コメントを入力するのにかかる時間はほんの数秒である。

些細なことほど忘れやすい。

決算になってまた同じことを調べることがないようにするのだ。

2006.02.28 Tue

開業247日目 2月の収支

月別比較表で1月、2月を比べた。

営業日数は2月の方が1日多いが、売上金額の差は1日分以上あった。

一営業当たりの売上平均も当然2月の方が多い。

私の想像は、1月に来なかったまたは来る頻度が少なかったお客さんが、2月に来てくれたのかなと思っている。

原価率は1月が高く2月が低い。

これはほとんど焼酎、次いで日本酒の在庫が影響している。

1月に仕入れたほどお客さんに消費してもらえなかったということか。

あと目立つのが、福利厚生費と接待費と旅費交通費。

これは新年会経費分、普段の月より多くなっているようだ。

その反動か2月はおとなしい数字になっている気がする。

これら要因が組み合わさり、1月の利益率は低く、2月の利益率が高いということが理解できる。

単月で見るとこのような結果。

しかし、利益率、原価率を累計で見ると予定している数値である。

つまり、2月儲かって良かったねという話ではなく、結局は2月末になってようやく目標に追いついたということだ。

さて3月どうか？

開業248日目 ブログ限定サービス第2弾

店のブログを見てくださっているお客さんをターゲットにしたサービスをまたやることになった。

今回は比較的出回っていない日本酒を出すことに。

もちろん他のお酒と同様の価格で。

店のブログはお酒好きな方が見ているので、反響は[先月](#)の比ではないと思う。

ブログがきっかけで来店してくださるようになったお客さんにそのことを話したら、必ず来ると言っていたらしいし。

でもネットで調べてみると、あるところにはあるけどなあ。

まあ、実際に行ったら売り切れと言われそうなところも多そうだが。

しかし、全種類揃っていることを売りにしているような居酒屋なら、確実に飲めるのではないかと思う。

また、一升瓶の売買価格を調べてみると、高いところでは定価の5～6倍という値段がついていた。

この値段で売れば、店で売るより断然儲かる……が、こんな値段で買う人がいるの？とも思ってしまう。

それはさておき、今回の告知で、売上が悪い週の集客と、店の存在は知っているが来たことがない方へのきっかけになれば良いなと思う。

2006.03.02 Thu

開業249日目 仕入カタログ

食材や消耗品、道具等を配送してくれる会社からカタログが届いた。

これは自分から請求したものではなく、勝手に送られてきたものだ。

夫が中も見ずに捨てようとしていたところを私が救出した。

宛名を見ると店名だけでなく夫の名前まで入っていて、何やら会員番号なるものまで記載されている。

先にも書いた通り、こちらから申込んだわけではない。

どこからか情報が行っているのだな。

カタログの後ろの方を見ると、スポンサーらしき会社を発見。

ここからの情報なのかと納得。

改めてカタログに目をやると二部構成になっている。

保存版と書かれているだけあって、かなりお金がかかっていそう。

写真が全般的に大きい。

それぞれの部門の一押し食材は、お店にそのまま出されているかのような盛り付け具合である。

なおざりな調理例とはちがい、店のメニュー写真を意識しているような感じだ。

もう一方のカタログは、常温保存可能な食材と消耗品、備品、調理器具や洗剤、ユニフォーム、のぼりまで揃う。

思いついたらすぐ買えるといったところ。

え？と思うような値段の品も稀にあるけれど、交通費やそれを買に行く時間も換算すれば、さほど高い金額ではないのかもしれない。

2006.03.03 Fri

開業250日目 今週の傾向

第一週の金曜、土曜であったが想像していたより落ち着いた売上だった。珍しくフリーのお客さんが多かった。

こういう日の客単価は開業当初想定していた金額で、常連さんが少ないという証になりつつある。

夫にはそれより気になることがあるらしい。

飲みに来たというよりは、店の様子や夫の動向をじっと観察している人がいるとのこと。

話をしたくてそういう態度をとる人はよくいるが、そういうのとはちょっと違うようだ。

自意識過剰なんじゃないの？と思ったが、とにかくここ最近流れが違う、違和感があるのは確かなようだ。

どういう方たちがどんな経緯で来店してくれたのか、ちょっと不思議である。何か人の流れが変わったのだろうか。あまり思い当たるところがない。

今日は最近来てくれるようになったお客さんがちらほらいたとのこと。店の最寄駅前後に住んでいるらしく、終電をあまり気にしていない様子。

少しずつ認知度が広がってきたのであるなら嬉しい。

2006.03.04 Sat

開業251日目 水商売を実感

久しぶりに、テーブル単位の客単価を散布図で確認してみた。

年末年始を境に相対的な図が出来ている。

つまりグラフが、12月と1月、11月と2月で相似した形になっているのだ。

12月と1月は忘年会、新年会の景気だと思うが、12月の方が一日当たりの売上金額が良かった。

11月と2月は、忘年会、新年会の反動で調整される月のように見える。

売上金額の悪かった月の後は売上の良い月で、綺麗な波が形作られているようだ。

回転率という観点から見ると、11月と12月の方が、1月と2月より1割ほど高かった。

感觸的には、開店当初から来てくれた人たちの来店頻度が若干落ちたのではないかと思える。

開業半年でお客様の入れ替わりが多少発生しているのではないだろうか。

ここでもやはり水商売であることを実感する。

ただ、ある一定のスパンで見ると目標通りの売上金額であったり、回転率だったりする。

これが今現在の店の実力ということなのかもしれない。

2006.03.05 Sun

「[ウチごはん&ソトごはん\(居酒屋ができるまで 07\)](#)」さんのブログでレポートが追加された。

予想通り工事に関してのことだった。こちらでも問題が勃発していた様子。

うちが店を作った時と同様のことが起こっていた。いや、うちより工期が短い分、比較にならないほど大変だったと想像できる。

二店舗目を持つ機会に恵まれたときに備えて、今日の日記を書こう。開業準備期間中の日記も読み返しつつ。

一番大切なことは施工業者の選定、厳密に言うなら施工管理者の選定であると思う。

素人である私たちが施工者に意思を伝えるのは難しく、大変な労力を要するものである。

なぜなら施主は設計図を拠り所としているのに対し、施工者は現場主義、とにかく出来上がれば良いと思う節があるからだ。

この相違を調整する役目を負った者がいないと、希望通りの店は出来上がらない。出来たとしても色々な面が無駄を生む。

被害を被るのは、その店とずっと付き合っていく施主なのである。

業者を選ぶ際に判断するものは、設計図、見積書、工程表、施工管理者の4つで、依頼した通りの結果を出せる業者かどうか。

どんな打合せであっても、それぞれの書面を見ながら相互確認する。

業者以上の集中力でどンドン口を出していく。

「~だろう」ではなく、「~かもしれない」という気持ちが店造りには必要だと痛感した。

「[八戸青色申告\(中小企業投資促進税制とソフトウェア\)](#)」さんのブログで、優遇税制の延長と設備投資の範囲が広がったことを知った。

とりあえず今は関係ないけれど、2年もあればどうなるかわからないので、チェックしておこう。

「[上手に使おう！中小企業税制](#)」は17年度版であったが、どんな条件があるのか概要がわかった。

ハードルは高いが、リースでも対象になるようだ。そういえばリースの総額はいったいいくらだったっけ。

開業時は運転資金もそこそこしか残っていなかったから、リースにした部分もあったんだよなあ。もう一度確認してみよう。

先のブログに書かれていた設備投資の優遇措置は「特別償却制度」と「税額控除制度」のふたつだった。

後者の税額控除制度に惹かれたが、法人税から控除とある。

ということは、個人事業者には適用されないんだなあ。残念。青色申告したときに、そんなことを書くらしき欄があったけれどこれとは違ったのか。

「[平成18年度中小企業関係税制改正の概要\(PDF\)](#)」を見ると、それぞれの項目の横に対象となる税金の種類が書かれている。

個人事業が関係するのは所得税と書かれた税制を確認すれば良さそう。でも、意外に少ないなあ。

まあもっとも、うちのような個人であれば負担する税金も軽いので、そんなものなのかもしれない。

開業254日目 飲食店で重要だと思うこと

フードビジネスコンサルティングをされている「[リトルライオン](#)」さんのサイトを久しぶりに拝見した。

こちらのサイトは確か、開業準備中か開業間もない頃見つけて、これは！と思いリンク集に加えていたサイトである。

その頃漠然と読んでわかっていたつもりであったが、やはり開業後の現実を知ってから読むと、まったくその通りであると膝を叩いてしまいたくなる内容だ。

まず、TOPページ冒頭に記されていた「商圈が狭い」という指摘。

お客の立場で考えた時に、生活圏の外にあるお店にはあまり行かないものだなあと改めて思った。

実際に生活圏にあった時は頻繁に行ってた店があるが、今は環境が変わり自然と足が遠いた、つまりまた今度にしようかとなってしまうことが多いのだ。

だから、その距離をも越えるそこでしか味わえないものをいかに用意できるかが、その店の価値ではないだろうか。

その価値とは、そこでしか味わえない料理やお酒が大部分を占めるのは想像に難くない。

しかしこれらは所詮物であり代替がきくもの。ちょっと探せば他の店にだってある場合がある。

では何が重要かというと、その店で提供される時間そのものだと確信している。

このお酒と料理、この雰囲気、サービスをトータルしてこの値段ならまた来たいよね、と思ってもらえる店であるかどうかを常に意識して営業したい。

2006.03.08 Wed

昨日の日記で飲食店において重要だと思うことを書いてみた。要約するとトータルバランスで価値を感じることができるかどうかという結論になった。

さて、この価値は誰が決めるかというと当然お客さんである。

ただ、飲食店における価値は、いや飲食店に限らずとも、価値とは絶対的なものではなく、相対的なものだと思っている。

その人にとって価値があるかどうかなのである。

ではその人にとってとは誰のことであるかということ、やはりお客さんである。また話が戻っただけだと思う？いやいや今度のお客とは先のお客さんとは違うのだ。

今度のお客さん像として思い浮かべたいのは、その店を経営する店主自分自身を指すのである。

自分が良いと思うこと、例えばどこか飲みに行く時に判断基準になることを自分の店でやれば良いのだ。

心から良いと思っていることであるなら、そのサービスには説得力がありお客さんの心に響くのではないだろうか。

逆に自分にとって、さして動機付けにならないような価値であるなら、さほど力をいれる必要はないと思う。

そういうサービスは、他所の店に任せておけば良いのだ。

自分の店で何でもやろうとする、つまり万人に受けようとする、その店の魅力である価値は下がると思われる。

先日再読したコンサルティング会社の「[リトルライオン](#)」さんのサイトで、「顧客ストレス」という印象的な言葉があった。

売上を阻害する要因ということで、これを逆手に取れば売上を伸ばす秘訣になりうると読めたのだが。

つまり、お客さんが感じるストレスを排除すると、次の来店に繋がるという考え方。

ただこれもまた相対的な価値観である。

ポイントはそのお客さんがその店にどれだけ慣れているかが判断基準になるだろう。

要はそのお客さんが初めての来店なのか、数回来たことがあるのか、常連さんなのかで感じるストレスは変わってくるはず。

まあここでは常連さんは考えなくても良いかな。

ストレスがさほどなかったか、ある人は感じるストレスに耐性があったか等の理由で常連さんとなっていると想像できるから。

さて、ストレスを一番感じやすいのは誰かといえば、当然初めて来店されたお客さんである。

また、一番厳しい目を持って来店されるのも、初めてのお客さん。

このお客さんの次があるかどうかで、店の売上は変わってくるのであるから、細心の注意を持ってストレスを排除する心積もりが必要だ。

2006.03.10 Fri

開業257日目 初めてのお客さん（座席編）

売上を伸ばすためには顧客ストレスの軽減が必須である。

ストレスが一番かかっている初めてのお客さんを想定して、出来そうなことを具体的に考えてみよう。

まず慣れない場所に飛び込んできたというストレスを理解する必要があるのではないだろうか。

人数を確認して、席を案内することと思う。その時に漠然とお好きな席へどうぞではなく、具体的な言葉を入れる方が好ましい。

カウンターかテーブルしか選択がない場合でも、あえて言葉にすることによってお客さんの思考を助けることが出来る。

選択肢の多いオープンクエスチョンではなく、クローズドクエスチョンを心がけるのだ。

そのような配慮が要らないお客さんは、こちらが声をかける前に行動があるか、返事が早いので判断がつくことだろう。

案内する席にももう一工夫できる部分がある。

初めてのお客さんの要望に応えやすい席、つまりホールの間がそのお客さんの動向を確認してすぐに対処できるような席へ誘導出来れば、「呼んでもすぐ来ないストレス」を軽減できる。

また、お客さんの年齢や来店の時間帯によっては、店の中で比較的明るい席というのも安心感を与えるようである。

ただ選択権がお客さんにあることもポイントになるため、その場面に相応しい質問の仕方を磨く必要もあるのかもしれない。

2006.03.11 Sat

開業258日目 初めてのお客さん（飲み物編）

初めてのお客さんの緊張（ストレス）を軽減するという視点に立って、ファーストオーダーをとることを考えてみる。

早い段階でリラックスできる状態へ誘導できれば店への印象も良くなり、次への来店に繋がるのではないだろうか。

昨日の日記でもストレス軽減を考慮した座席の案内を書いてみた。今日はその続きである。

座席案内の次に出来ることは、おしぼりや取り皿を提供しながら飲み物のオーダーを取ること。

飲み物のメニューはどこにあるのかスマートに案内できると良い。書かれていない部分について、また、お勧めの飲み物があるなら一言添えたい。

ただ、慣れきった言い方にならないように注意が必要だ。はっきり丁寧を心がけるべきだろう。

そして飲み物の提供。これは早さが肝心。

初めての店はなんとも落ち着かないもの。そういう状態のときの人間は喉の渇きを感じやすい。

それをサッと出された飲み物が心まで潤すのである。飲み屋で飲み物の提供が遅いのはもっての外であり、同時にストレスを感じやすい部分だ。

次は料理。

本日のおすすめを勧めるのは、座席案内編に書いたクローズドクエスチョンと同じで、迷わせるというストレスを軽減することが出来る。

2006.03.12 Sun

開業259日目 初めてのお客さん（メニュー編）

今日は初めてのお客さんのストレスに対して、メニューで出来ることを考えてみた。

ポイントは品揃えを感じさせつつ、何を選んだか良いか迷わせないメニュー作りだと思う。

友人知人を店に連れて行った時の様子を見ていると、メニューを前に決めかねるようでいつもお勧めは何？と聞かれる。

そう考えるとやはりメニューにそれとわかるようなキャッチコピー、もしくはレイアウトを考慮する必要があるのだろう。

また、それぞれのカテゴリ内でこれを売りたいというものがあれば（当然あるはずだよね？）
、それを目立たせるようにするのもポイント。

これらを選んでいけば、まるでコースのようにバランス良く料理が選択できるようになるとお客さんは楽ができる。

喉の渇きもお腹も満たされ落ち着けば、じっくりメニューも見れるもの。

そこで本当にお客さんが食べたいもの、次に来たら食べたいと思わせるものがあれば良い。

後はお客さんの戸惑いに対して迅速に対応できる態勢をとること。

追加注文はもちろんのこと、お手洗いの場所や会計の方法など配慮できる部分はいくらでもあるだろう。

最後にお見送り。一番気をつけたいところである。緊張感を持って真摯にあたってもらいたいものだ。

2006.03.13 Mon

人間には聞く耳というのがあると思う。

聞く側の話を聞く準備が整っているかどうかの確認が、話す側に必要だと感じる。

では話が聞ける準備とはどのような場合だろうか。

その前に、どういう状態だと話が伝わらないか考えてみよう。まず挙げられるのは、相手が何かに熱中している時。

テレビを見ている夫に、妻が今日の出来事を話しても聞いてくれないのと一緒に。と書けば分かりやすいだろうか。

まあそれはさて置き、要は耳がこちらを向いておらず、目の前しか見えていない状況だ。

こちらに向かせることは出来ないこともないが、向かせたところで心ここにあらずは想像に難くない。

やはりそれが終わるのを待つのが得策だろう。そして次に興味に移るタイミングを見計らって話せば良いのか。

でもここで全てを聞いてくれると安心してはいけない。

その話に興味を持ってもらわなければ、いくら話し手が良いこと、相手のためになると思うことを話しても伝わらない。

だからここでは相手が興味を持つかどうかの確認として、あらすじというかその話のさわりで感触を確かめた方が良いと思う。

話を聞く準備が出来ていない人間は、聞くことは出来ても自分の問題として吸収することは出来ないのである。

話を伝える技術の本質は、話の内容がいかに聞き手の問題であるかを理解させる、そこにあるのではないだろうか。

開業261日目 ブログ限定サービス第2弾

先週のブログ限定サービス第2弾の結果を書いていなかったなので記そう。

予想通り、第1弾以上の反響であった。

第1弾は、ブリ刺しのサービス(仕入の関係で実際には別の物をお出ししたようだが)。第2弾は、一般にはあまり出回っていないと言われている日本酒を通常の値段で出した。

まあ日本酒を売りにしている店だから当然の結果だろう。

でもこの日はなぜか、それ目当て以外のお客さんも多かったらしく、そのお陰もあって一日の売上は良かった。なぜだか理由はよくわからない。

それぞれのイベントによる売上効果は、第1弾が3万ちょっと、第2弾が4~5万円上乘せと推測。うちのような小さな店でこの金額がコントロールできるなら、御の字である。

先週はこのイベントがあったお陰で、一週間の平均売上が久々に良い数字だった。

先々週は目標に達しなかったのだが、それを合わせても一日当たりの平均が目標を上回っている。

まあ、大体いつも月の前半は売上が良い傾向にある店ではあるが。

さて、今日は15日で折り返し地点。後半戦はどうなることやら。

2006.03.15 Wed

開業262日目 都税事務所からの電話

都税事務所から留守番電話にメッセージが残されていた。確認したいことがあるので、連絡下さいという内容だった。

はて、なんのことだろう。

確定申告の書類が都税事務所に回った時期？でも、今回申告した所得金額では控除額の範囲内だから関係ないはずだし。何か記入漏れでもあったのかなあ。

あっ！[償却資産の申告](#)の方か。1月末に出したのが今頃？いや、確定申告の書類と突き合わせてからということでは今頃なのかな？

まあ、聞いてみれば分かるかということで、今日電話をしてみたらやはり提出した固定資産の申告書の件だった。

内容は、減少した金額が書いてあるが、これは間違いではないのか？という内容。その書かれた金額を聞いたら、7ヵ月分の償却した金額である。

そう！確かにそれは間違い。というのは、所得税の申告とは違うため、都税への申告には償却の計算をしなくて良いことになっているから。

だからほとんどの場合、開業初年度の申告は増加のみということになる。もし資産の減少を書くとしたら、その資産自体が償却以外の理由でなくなったということなのだ(たぶん)。

「ではこちらで訂正しておきますのでよろしいですね。」と言われた。

この電話だけでOKらしい。もちろん「よろしく願います。」ということで事なきを得た。

念のため手帳に今日の事と担当者の名前を書いておこう。ここに書いておけば良いな....。

2006.03.16 Thu

[居酒屋の店長を本気でやってみる。\(ウチの店は高いのか?安いのか?\)](#)という記事を見つけた。

ここ最近店の価値、お客さんのことを考えていたので、タイムリーな記事である。

こちらのブログの管理人さんは居酒屋の店長5年目という方で、現場で見聞きした経験に裏打ちされた内容なのだろう。

私のように本を読んだり夫や同業者の話を聞いただけで想像を巡らす、机上の理論と違い説得力があると思う。

さて、その店が高いのか安いのかという判断は、お客さんの予想とその結果の相違で決まる。

飲んだり食べたりしている間に、今日のお勘定はこれくらいかなと想定し、その範囲であれば安いと感じ、それを超えればこの店は高いと感じるもの。

また、これは別記事の記載であったが、そういう理由からか彼はやたらに最後の一杯を勧めたりしない。

その一杯の注文を受けたことによってその日の売上に貢献できるが、その一杯の注文によりお客さんの予算を超えてしまう場合もある。

そうなるにあそこは高い店だと認識され、お客さんの足は遠のき、長い目で見れば損失という風を書いてあったと記憶している。

お客さんの予算で価値が決まるという視点は初めてだったので、ここに記しておこうと思った次第である。

2006.03.17 Fri

開業264日目 金銭感覚が変わっている？

朝、仕事から帰ってきた夫が開口一番「今日は話したいことがある」と言う。ちょっと凹んだ様子で何かと思えばお金の使い方のことだった。

思っていたより収入が増えているような感覚がある。それに流されて分不相応なお金の使い方ではないか。取り返しのつかない生活に染まってしまうのではないかということだった。

何のことを言っているのかというと、雇われていたときに比べて飲みに行く回数や金額が増えていて、ここ最近の金銭感覚に不安があるようだ。

お金があるから飲みに行っている訳ではない。

食事がままならないほど忙しかった時はお疲れ様の意味を込めて食事がてら出かけたり、従業員と話をしなきゃいけないサインがあった時には、飲みに行くかと誘ったりという訳がある。

店の終わる時間が遅いため、適当な店がない。

安く済ませることが出来る店はあるが、ただ空腹を満たすために行くわけではないので、それなりのお店に行くと値段が張る。

もちろん毎回奢っているわけではないが、立場上負担は日に日に多くなっている。まあこれについてはそうやって年齢を重ねていくものだから、仕方がないと思っているが。

そうは言ってもはたして今の状態でいて自分は大丈夫なのだろうか。

そんなことを思いついて、収入に見合わない飲み食いをここ最近してるかなあと従業員に言ったら、そうですねと返答されて凹んだそう。

2006.03.18 Sat

開業265日目 仕事とお金と時間の関係

昨日の日記の通り雇われていた頃と金銭感覚が変わってきたと不安になった夫は、妻である私がどう思っているのかと心配になったらしい。

私は自分で稼いだお金であるなら、基本的にはどう使おうと自由だと思っている。

自分の貴重な時間を使って稼いだお金なのだから、本人が自分の人生にとって大切であると思うものにお金を費やすのは当然のことである。

そのために仕事をしているのではないの？

だから決して使うなどとは言わない。あえて言うなら「その使い方本当に良いの？」と問うだけだ。

幸い夫のお金の使い道は、飲み食いとスロットだけである。スロットと聞くと一部の人は眉をひそめる遊びであるが、限度をわきまえているというか、まあ小心者の部類なので今のところ許容範囲内だと判断している。

だから口を出していないのだと言ったら、それでは困る、調子に乗っちゃうじゃないかと夫。ちょっと遠くまで来すぎた子供のような心境なのだなあと観察。

ちゃんと見てるからねとたまには口を出した方が良さらしい。

今週は特に会話が少なかったのも原因かも。というのも私の仕事が忙しく、睡眠を優先させてもらったからだ。

今日一通り話して安心した様子であった。

2006.03.19 Sun

開業266日目 別口座管理、決断迫る

再三話題にしている通帳の管理。やはり別口座を早急に用意した方が良さそうだ。数ヶ月前に税金や保険料の準備金口座を作ろうと決意したまま、何ら具体的に行動していなかった。

夫が通帳の残高が増えるのを励みにし、そこからの差し引きで損益を判断している。しかしちゃんと目で見える形で純粋な店のお金を確認できた方が、気が大きくならずに結果的には安心を得られるのかもしれない。

つまり、ひとつの通帳にお金が集まる→通帳にお金が溜まる→儲かっている感じがする→お金を使って良い(?)→使いすぎ?→不安という流れがあるようだから。

これを残しておかなければいけないお金と預っているお金を別に保管して、感覚で把握できる仕入や経費と心置きなく使って良いお金が残す。これが利益であり事業主の給料ということになるのだけれど。

で、口座はどうするかというと、貯蓄預金にすれば今使っている通帳でも記帳されるので、夫も分かりやすいし管理も楽。普通預金と同様出し入れ自由だし、スイングサービスを使えば自動積み立ても設定できる。

問題は金利が今の残高別金利型口座より下がるのと、貯蓄預金口座の新規開設が4月中旬で停止されること(窓口での扱いは既に停止されている)。

あとは積み立てが考えられるが、使い勝手を優先させて一つ先の口座を作ろうと考えている。どうせ毎月取引先への振込みがあるのだ。そのついでに振替をやればさほど苦ではないと思う。

2006.03.20 Mon

このブログのリンク集にある「独立開業に役立つリンク集」を週に1回チェックしている。

そこにある「[知らなきゃ馬鹿にされる節税の常識](#)」さんのブログで「毎日のように従業員を飲み連れて行っても良いのでしょうか」という記事があった。

この質問の意図とは違うが、先日似たような質問が夫の口からでたので、早速読んでみた。税金面での注意点だった。

従業員を頻繁に飲み連れて行ってご馳走すると、現物支給つまり給料と解釈されるらしい。

福利厚生とするなら、節目、例えば歓送迎会、四半期、半期、決算期などの名目があれば問題なさそうという見解のようだ。

うちの店でもまあこれくらいで、あとはお酒の勉強代として試飲会の会費を福利厚生費にしたことがある。

でも実際にはもうちょっと店の利益を従業員に還元したいと思う部分、またそうすることが店の利益になるタイミングがあって、もうちょっと多くても良いのではないかと思っている。

しかしそれを給料にしてしまうと、固定費になってしまう訳で、お金の体力がないとできない問題。一旦上げた給料を下げるのは難しいのだから。

2006.03.21 Tue

開業268日目 交際費

給料、福利厚生費、交際費、ポケットマネーの判断。

税務調査の焦点になるだけあって、日々会計ソフトに入力する時というか、昨日のような記事を読むと悩んでしまう部分である。

税務調査と同じように、結局はその領収証を持ってきた夫の話を聞かないと状況はよく分からない。

飲食店の領収証は、大抵交際費で処理している。この交際費は同業者に対する意味合い（まあ今は個人事業なので、福利厚生費にしようが交際費にしようがさほど気にすることはないのであろうが）。

同業者の方が店に来てくれたのでそのお礼を含めて飲みに行ったり、常連さんが他所の店でうちの店の話をしてくれたりしき時にも、そのお店に行ったりしているようだ。

これも売上を得るために必要な経費だと思うので、交際費として良いだろうと判断している。実際に交流の範囲が広がったし、そのお店訪問で得るものがあるからだ。

一時期やたら領収証を持ってきていた時期があったが、最近ではだいぶポケットマネーで払っているようだ。会計を意識しているとは思えないが、これは福利厚生費、これは交際費、これは個人的な飲みと使い分けているように思えなくもない。

2006.03.22 Wed

開業 269 日目 労働局から葉書が来た

東京労働局から葉書が届いた。

内容は4月1日以降に労働保険手続きの書類が届くので、期間内に手続きするよというものであった。

このような封筒が送付されますとして、封筒の写真がカラーで印刷された葉書だ。

だいぶ前に勤めていた会社にいた時はこのような案内はなかったと記憶している。昨年からは労働保険の申告義務が厳しくなったからなのだろう。

労働保険は社員、アルバイトなどに関係なく、一人でも人を雇ったら加入が義務付けられている保険である。

雇った翌月の10日位までに加入手続きをしなければいけないのだが、行きそびれていて数ヶ月経ってから加入手続きをした。

保険料は当然雇い入れた日に遡って起算され、概算保険料を支払ってある。

そして来月4月に届く書類に、実際支払った給料などを書き込み保険料を計算。概算保険料と差し引き今年度の労働保険を確定させる。と同時に4月からの次年度の概算保険料と併せて納付するという流れだ。

労働基準監督署で、年度更新説明会や相談コーナーが設けられるとのこと。労働保険の確定申告といったところか。

また4月1日以降労働局のサイトで書き方説明が掲載されるようだ。郵送で済ますことが出来れば良いのだが。

2006.03.23 Thu

「国税還付金振込通知書」が届いた。

普通なら「わ〜い！お金が戻ってくる〜」と喜ぶものだが（冷静に考えると元から自分のお金だけ）、今回ばかりはそうも言っていられなかった。

なぜなら、今回の申告は追加で納税する結果の確定申告書を出していたのに還付があるということは、確定申告の内容が間違っていたということだから。

じゃあ帳簿とか直さなきゃいけないわけ？どうすればいいの？税務署に電話？でも昼間は仕事があるから電話できないし…。

などなど走馬灯のようにぐるぐる考えながら発生事由を見ると「ゴノウ（ジシュ）」とある。

（実はこの事由をみて気がつかないといけない、つまり正当な還付金でああったのだが、すっかり勘違いにはまった私。恥ずかしながら話を続けよう。）

誤納？ということは、夫が前に勤めていた会社で徴収された金額が間違っていたということ？源泉徴収されすぎてた？ってことは帳簿はOK？う〜ん。やっぱりよく分からない。

この発生事由の意味を調べるべくタックスアンサーで「還付金 発生事由」と検索するもそれらしき記事は見つけれず。

国税庁のサイトの方で、何かトピックとして記事がないかなあと期待するも収穫はなし。

なんだよお…、それじゃあいったいどうすればいいんだ…？

（この顛末は明日へつづく）

(昨日の続き)

国税庁のサイトでそれらしき記事が見つからなかったので検索サイトで調べてみると、発生事由が「カクテイシンコクゲン」の場合の[還付加算金に関する疑問の回答](#)があった。

私も送付された通知書裏面に書かれたこの文言が気になっていてから、思わぬ収穫といった感じ。

しかし目的のものはこれではない。

もう一度タックスアンサーに戻って「還付金」だけで検索すると、「源泉税誤納...」「還付請求書...」などのリンク文字が紫、つまり見たことがあるページが並んでいた。

あ！ようやくここで私は気がつくことが出来た。

今回の還付金の葉書は確定申告の還付ではなく、従業員から預った源泉税の誤納が還付されただけであった。

改めて支払金額に目をやると見慣れた数字。そう毎月徴収している源泉税の額である。

なんだよお...こんな紛らわしい時期に通知してくるなよおという気持ち。

でも落ち着いて考えてみれば、納税する予定の申告書を出している訳だから振込先を教えていない。だから振込してくるはずないじゃん。

それにまず何か違っていたらお尋ねの電話があるのが道理ってもの。

わかってみれば何のことはない話である。

2006.03.25 Sat

開業272日目 お客様との距離

スタッフの一人が常連さんとアドレス交換したがるらしい。困っているというような話を聞いたという。

もちろん悪意を持って聞き出そうとしているのではなく、個人的に親しくなったと勘違いしてのことだと思うのだが。

お客様との関係に限らず、人との接し方というか距離の保ち方が下手な人がいる。そのスタッフはどちらかと言えばそういうタイプなのだろう。

どうしたら良いと思う？と夫から軽く聞かれたが、現場のことは現場に携っている人間で解決するのがベストだと私は思っている。

たとえ外野の人間が妥当だと思えるアドバイスが出来たとしても、それをすんなり聞き入れることが出来るかどうか。

ちょっとでも見当が外れた意見を言おうものなら、現場にいないからわからないのだと言われるのがおちだという気がしてならない。

強いて意見を求められるまでは、黙っているのが最良の対応だろう。

2006.03.26 Sun

昨日の日記に書いたお客さんのアドレスの扱いについて、私ならどう言うか考えてみた。

店にいる間に知りえた顧客情報の扱いは、店に帰属する。よって原則個人が保有してはならず、また、その管理は店主の指示によるものとする。

いや、これだと店の外でなら良いのか？ってことにもなりかねないから、顧客からの申し出以外に個人情報を入手してはならない、かな。

平たく言うと、「いくら親しくなっても、こちらからはアドレスを聞くな。店の信用問題になるから。」という感じかな。

さて、お店とお客さん、スタッフとお客さんの距離感はほぼイコールであるのが望ましいと思う。

節度を持った距離を作るのは店側の役目で、距離を感じるのはお客さんの感性。今回問題になっているのは、そのお客さんが感じている距離を超えて踏み込もうとしている部分。

また、そのお客さんが誰についているかも問題である。昨日の件は、夫についているお客さんの距離＝店の距離＝そのスタッフとの距離と勘違いされているのかなあと想像している。

やはりその現場にいて肌で感じないと、どのような言い方で注意するのが良いかわからない問題だ。

2006.03.27 Mon

開業274日目 奢ることは見栄なのか？

自分で店を開いてからお客さんと飲みに行くことが増えたらしい。前に勤めていた店からのお客さんやうちの常連さんで、夫と個人的に気があった人とである。

通ってくれる回数に比例しているのではなく、友人のそれに近い関係なのだと思う。どういう人たちなのかと聞くと大抵年下か女性。

そうするとやはり夫が奢るはめという言葉は悪いが、まああてにされているのが伝わるとい
うか、そんな雰囲気になることが多いらしい。

雇われていた頃は割り勘と言えたのに、今の立場になってから言いにくくなったという。

これは見栄なのだろうかちょっと悩んでいる様子の夫。それともやはりそういうのは当然のことなのだろうか。

自由に使えるお金が多いのは確かだが、そもそも自由に使えるお金を多く勝ち取る努力の結果であって、それをしてこなかった人間にさも当然のように払うべきと思われるのは心外。

実りある話が出来た、楽しかったというときは会計を持つのに何ら抵抗はないのだが、あからさまにあてにされては抵抗がある。

まあそれはよく分かるが世の常だしねと私が言ったときは、奢ってもらったことが少ないし、いつも奢る人をみると見栄っ張りだと批判的に思っていたので、そう素直には思えないと言っていた。

これはもう、夫の中で折り合いをつけてもらうしかない問題だなあと思った。

2006.03.28 Tue

「[居酒屋マーケティング情報誌\(犬は肛門を見せて歩いてる\)](#)」さんのブログで、店に関する考察があった。

記事タイトルだけを見ると、うおっっと思うがかなり含みがあると予感。内容は予想通り私の好きな客観的視線ということだった。

こちらに書かれた記事、まさに夫のことであり、そうそう、そうなんだよねえと相槌を打ってしまった。

だから実は私、夫と初めての店に行くのは嫌なのだ。視線が厳しいので辟易しちゃうときがある。

それはさて置き、じゃあ自分の店はどうなのかというと、やはり件の記事の通り、自分の思う通りに作った店だから当然欠点は感じていない様子。

いつだったか私が店のカウンター(に座るの)は寒い。何か言われたことはないのかと聞いたときも、そういう意見はほとんどないと言っていた。

うちの店を気に入ってくれるお客さんは、やはり夫と気にならない部分が似ているのだろう。

何に居心地の良さ感じ、何に嫌悪感を持つのか人それぞれである。各自自由に店を選び足を運ぶのであるから、淘汰されるのは当然のことと思う。

もっと違う目線で見たらと意見を言いたくなるときもあるが、自分の肌で感じ必要に迫られないとそういう視点でものを考えられないのだろう。

現状に満足しているということなのかもしれない。

2006.03.29 Wed

開業276日目 開業できない人とできる人

事業主は、職人型と商売人型の二つのタイプに分けることができる。

私の知っている範囲での話だが、職人型は少なく、自分で店を持ちたいと言いつつ、いつまでたっても独立しないのが前者と観察される。

日々の生活を切り詰めて、うち程度の規模なら無借金で店が作れる程の貯金がある人や、腕も客も融資してくれる人もいと豪語しながら、それでも行動に移さない人がいる。

夫がどちらの型に分類されるかという、職人と言える程の腕がないという点において後者である。

ずっと飲食に携る仕事をしてきたが、専門的な調理の経験はあまりなく、手持ちのレシピは開業時のグランドメニューで出尽くしたような人。しかもそのうちの何品かは作ったことがないものもあったという。

資金だって開業準備でほとんど使い、運転資金は僅かしか残らない程度しか用意することが出来なかった。

なぜそんな人が開業できたかという、こだわりがなかったからだと思う。

信念は当然あっただろうが、こうでなければいけない、できないと思わないこだわりのなさが開業にこぎつけた要因ではないだろうか。

あとは人に使われるのは嫌だという気持ちと色々な店を見てあの程度でいいなら俺にだってという自信なのかなあと思う。

2006.03.30 Thu

開業277日目 3月の収支

今月の売上は目標に3万円弱足りなかった。一日あたりに換算すると約千円。

千円というとお酒2杯分で稼げる金額だが、うちのような来客数が少ない店だとその千円が難しい。

いや、勧めようとするから腰が引ける訳で、そうではなく、お客さんからのオーダーを見逃しているとか、料理を出すのが遅いとか、そんな店側のミスがあるのではないかと思える。

というのも、暇なのに慣れてしまい、稼ぎ時に対応できていない部分があるのではないかと想像できるからだ。

一方利益率は今月も良い。

営業日数が27日もあったにもかかわらず、給料や光熱費等の固定費は先月使用分つまり2月だったものだから全体的に少ない。

電気代ひとつをみるとさほど大したことはない金額だが、いくつもの支払先が積み重なると結構な金額になるようだ。

小さい店はほんのわずかな金額が利益率に大きく影響するのだと実感。

原価率も好調。でも昨日焼酎の在庫を見たら結構な数があった。これが含まれているにしては金額が少ないかな。

何か入力漏れ、入力間違いがあるのかも。確認しなければ。

2006.03.31 Fri

独立開業に関する記録 開業188～日目編

<http://p.booklog.jp/book/39089>

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/39089>

ブックログのpapier本棚へ入れる

<http://booklog.jp/puboo/book/39089>

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.