



独立開業に関  
する記録



開業278～368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278日目 お花見シーズン

---

今日は土曜日。私は仕事が休みなので家にいる。

今日こそ絶対に酒を買いに行かないとまずい。何としても1時に起こしてくれと店から帰ってきた夫に言われた。

私はこの役目が嫌である。なぜならなかなか起きてくれないからだ。睡眠時間を計算すると、今日は8時間寝ることが出来る。それでも夕方起きる普通の夫にしてみれば、うんと早起きの時間。

今日はあまりお酒を飲んで帰ってきていないようなので、いつもより楽だと思うが。でもいざ起こそうとすると本当に嫌がるので気が重い。なんか私が悪いことしているような気になる。

でもさぁ子供じゃないんだし、遅く起きて困るのは自分なんだからちゃんと起きようよと毎週思う。

さて、今日の日記タイトル通り今は桜の季節である。

お酒を仕入れているお店が花見の名所に近いところが多く、今日車で行ったら3倍の時間がかかってしまったとのこと。厳しく起こさなかったら、営業準備に間に合わなかっただろう。

今日の営業はぽつりぽつりとしかお客が来なかった。イベントのある時期はどうも弱いようだ。

みんな花見に行っていて駄目なのかなあと12時近くになってバイトが帰ろうとしたその時、続けざまにお客が入って来てそれから注文の嵐。

疲れた一日だったらしい。

2006.04.01 Sat

## 開業279日目 楽しい時間にする

---

「[カフェ・ライダー\(ラクして繁盛!!「楽」の意味って知ってますか?\)](#)」さんのブログを読んで、あるスタッフを思い出してしまった。

うちの店はピークが遅い。彼女のいる時間帯（特に平日勤務なので余計に）は来客が少ない。にもかかわらず、忙しいのは全く苦にならない人で暇なのが辛いタイプである。

また、あまりにも来客がない場合は店の懐具合を考えて、帰ってくれるのだ。正直助かることは助かるけれど、いつまでもこれに甘えていては駄目だと思う。

せっかくすばらしい人材がいるのだから、こちらのブログ流に楽しませてあげないと。彼女の楽＝仕事があるということなのだから、仕事＝接客をさせてあげないと。

これは店主の仕事だ。ちゃんと稼がせてあげないと、辞められてしまうこともあるかもしれない。

あとはその時間にお酒の勉強をしてもらうとか。でも、夫はこう、勉強してお酒を覚えたタイプじゃないからなあ。レクチャーするなんて無理かも。

利益をあげるだけでなく、スタッフのことも考えて集客しないと。もし彼女が続けられないと言って来たら、どう対応するのか。この際思い切って深夜型にシフトなども考えたりするのだろうか。

とにかく店主たるもの、色々なケースに対応できるように頭の準備をしておくことが肝要だと思う。

2006.04.02 Sun

## 開業280日目 分類の必要性

---

先日の日記で、事業主を職人型と商売人型に分類してみた。これは何も事業主に限った話ではなく、誰にでも当てはめて考えることができる。

誰かを見て判断するとき、適材適所を見極めるとき、これを見誤ると不幸な環境が出来上がってしまう。そのため店主には重要なスキルだと思う。

職人型は生産できる人、商売人型は観察できる人と言い換えることができる。商売をするにあたり、どちらか一方に偏っては、その事業は成り立たない。

作る人ばかりで管理する人売る人不在では収入は上がらないし、観察する人ばかりでは売りになるものがない＝収入がない、に、なってしまう。

いずれにせよ要はバランス。自分の店なり会社がどちらに強いのか、何が不足しているのか考えて、店主が調整しないと駄目だ。

足りない部分を他から補うのか、自ら意識を変化させるのか、それは自分の型を考慮して選択するのが良いだろう。

さて、居酒屋のようなサービス業において職人型というのは、何も料理をする人だけではない。接客スタイルにポリシーを持ちお客の心をつかめる人も職人型だと思う。

これも立派な生産である。お金を生み出すという点において。

2006.04.03 Mon

## 開業 281 日目 保健所からの手紙

---

保健所から2通の案内が届いた。4月になって新年度になったからだろうか。

一つ目は、「食品衛生講習会のお知らせ」の葉書。昨年営業許可を取得した人を対象に送付されたもの。事業者または食品衛生責任者に出席するようにと書いてあるが、強制ではないようだ。

講習は昼間1時間半程度のものだが、夫は行かないだろうな。

持ち物欄を見ると、筆記用具、食品衛生責任者手帳又は実務講習会受講カード、この通知ハガキと書いてある。

あれ？受講カードといえば、先月料飲組合の人から「食品衛生実務講習会A」の受講済票をもらってきたけど。探し出してよく見ると2月受講済のシールが貼ってある。

そういえばそんなのに行ってくるだけ行って来ただけとか言っていたかな。まあいいや。

もうひとつは区内の食品関係施設を対象に、「食の安心・安全を確保する」として新たな制度に取り組む、つきましては自主点検及び記録をしっかりとやりましょうというような案内だった。

チェックすべき項目、ポイント、点検記録方法、改善方法が網羅され、それらが記録できる点検表が添付されている。

これを使って毎月実施しましょうということなのだろう。

2006.04.04 Tue

労働保険の申告書が届いた。

中身一つ目は、申告書。複写式でOCRで読み取るようになっている。やはり郵送は無理なのかな。いや、でもむやみに折らなければ良さそうだ。

次に申告書の書き方という冊子。期限が5月22日であること、今年度より保険率が改正と書かれている。

巻末には賃金集計表とよくある質問がついている。やはり昔より親切設計になっている気がする。

次に下敷き。労災保険料の留意事項と算出するための早見表。とりあえずこれをざっと眺めてから取り掛かるのが良いかもしれない。

先に書いたとおり保険率が改定される。労働保険で言うところの「その他事業」の種類区分変更が伴っているためか、この下敷きには旧料率しか書かれていなかった。新料率は別紙参照となっている。

「その他事業」とは、サービス業のことをさしているようで、飲食店等はまさにこれであり、今回の改正に影響があるのだろう。

それから、「定年制がある事業主の皆さまへ」として、定年の引き上げ、継続雇用制度導入の義務化について書かれている。へえ...義務かなのかあ。まあうちには関係ないな、と。

(明日へつづく)

2006.04.05 Wed

(昨日のつづき)

次が保険率の改正と業種区分のお知らせ。重要そうだ。

今回の申告は、18年3月までの保険料の確定申告と4月以降の概算申告納付を一緒にやる。だから前者は旧料率で計算し、後者は新料率で計算するという、ちょっと注意が必要な作業になるという訳だ。

それともうひとつ、いわゆるサービス業で、「その他の事業」にあてはまって申告していた事業所が対象で、18年4月分の概算保険料申告から新業種区分が適用され、区分が細分化。

うちのような飲食業等の区分が新設されている。飲食業や小売業は旧料率と変わらず。

何が変わったかということ、今まで「その他の事業」とされていたサービス業のうち、通信業、金融業の料率が下がったということだ。要は小売・飲食業が据え置きで、その他の料率が下がったのだ。

やっぱり小売・飲食業は他のサービス業に比べて過酷だってことの表れ？でも、通信、金融を別枠で設けたってことは、いずれ段階的に上がるのかさらに細分化されるのかってことかなあ。

うちに関係ありそうなのはとりあえずこれだけ。でも他にも色々書いてあるので、このお知らせも先に目を通しておいた方が良さそうだ。

まあでも、新規の申請よりはずっと楽そう。料率や事業主番号、住所なんかは既に印字されているしね。

2006.04.06 Thu

## 開業284日目 売上記録を更新した

---

9月の過去最高売上記録をわずか5,000円であったが更新した。

ここ数ヶ月特に目立って金曜日にお客さんが集中するようになってきた。2月3月は第三金曜日がその月のトップ売上で、今月もそうかなと予想していたが、久しぶりに第一週にきた訳だ。

しかし喜んでばかりもいられない。最近火、水、木の売上がその分良くない。結局月単位で見るとそう変わらない売上になってしまう。つまりお客さんの絶対数は変わっていないのだ。

売上金額を見て一喜一憂するのは馬鹿らしいことかもしれない。ちゃんとやるべきことをやっていけばの話だが。まだ開業して9ヶ月。じっくり取り組めば良いと思った。

9月と売上金額は変わらないものの、人数は10人ほど今回の方が少なかった。客単価は今回の方が良かったということだ。

今日は長居するお客さんが居つつも、丁度良い具合で入れ替わって満席にはならなかったらしい。

日本酒の売上は歴代2位で1位には5杯ほど足りず。ちなみに1位は日本酒関係のオフ会があった日だ。

でも、今日はわざわざ山手線の向こう側から来てくれたお客さんがいたとのことなので、それに近いノリがあったのかも。

2006.04.07 Fri

労働保険の申告書を書いてみることにした。

数日前の日記に書いたとおり、飲食店は区分変更に関連のある業種なので、もう一度送付されてきた「労災保険率等の改正及び新業種区分についてのお知らせ」を確認。

これの5ページによると、申告書上部の各種区分欄の印字された数字に下線が引かれている場合は注意が必要とのこと。

幸い届いた申告書には下線がないので、特段気にせず申告書が作れるということのようだ。

保険料率が下がらなくて残念と思ったけど、なんか細かいのを読んで判断なんて面倒なことにならなくて良かったかなと思った。

次に「申告書の書き方」という冊子を確認することにした。

申告書の提出先だが、申告書と納付書を切り離さなければ金融機関へ提出すれば良いようだ。

もし切り離してしまったら、別途労働基準監督署へ郵送しなければならないので気をつけよう。

また、納付書の金額を書き損じた場合にも労働基準監督署へ出向かなければいけないので、こちらも気をつけなければ。時間をもったいないからな。

それから同じページに概算保険料が40万円を超える場合は、3回に延納できると書いてあった。うち規模では何年分の金額？まあ、社員を何人も抱えていないと関係ない話だな。

(明日につづく)

2006.04.08 Sat

(昨日のつづき)

次は労働者の範囲について書かれていた。去年労働保険の成立届けを出した時とメンバーは変わっていないので読み飛ばした。

次は賃金の範囲。今回は労働保険のいわば確定申告なので、去年の概算申告の時のように額面で計算するのは訳が違う。賃金とするもの、しないもの、それぞれを確認した。

源泉所得税の計算とは違い、通勤費が含まれるので注意が必要だ。

次は申告書の記入にあたっての注意事項。数字の訂正方法(納付書の訂正は不可)や保険料の円未満は切り捨てであること、各項目の注意点が書いてある。

ピンとこないものもあるが、実際に書く時に意味が分かるだろうということで、ざっと眺めるにとどめた。

次に申告書の書き方。まず巻末の賃金集計表に書けば良いらしい。賃金台帳とは年度の区切りが違うから、そのままでは流用できない。ちょっと面倒だなあ。

18年4月からの概算保険料は、前年度つまり17年度3月までの確定した賃金総額を書き写し算出することになっている。

でもうちは7月という年度の途中からの加入で9ヶ月分しかない。だから1年分計算する必要があるのでは?と思った。

しかし、ちゃんところに「前年度と比較して2倍以上の見込み額がある場合にその見込み額を書け」と書いてある。よって2倍以上ないので、今回の確定申告(9ヶ月)分の金額をそのまま書き写せば良いのだろう。

(明日につづく)

(昨日のつづき)

「申告書の書き方」10ページに、労災保険と雇用保険の計算の元になる給料が同額の場合は別途注意があると書かれていた。つまり一人しか雇ってなくてその人が雇用保険の適用になる人の場合か。

うちは関係ないがちらっと見たら、記入しなくて良い欄が多い。いいなあ、これならすぐ終わりそう。

次は様々なケース（概算で納めた保険料に不足があった場合や、逆に還付がある場合など）での書き方。今回の申告がどのケースになるか分かった時に読むことにしよう。

次は労働局インフォメーション。おっ！労働局のサイトで労働保険の計算が出来ると書いてあるではないか。よしよし、やっぱりそうでなくっちゃね、と。

後は各種お知らせ。一通り眺めた方が良さそうだ。

これはと思ったのが、労災保険の給付のひとつに「二次健康診断等」というのを見つけた。一次健康診断で、血圧、血中脂質、血糖、肥満の4つの検査全てに異常があった場合にそれが受けられるということ。

他は、電子申請、育児・介護休業法の改正、必要な届出、東京都の最低賃金、年度更新説明会、労働基準監督署等の所在地が書かれていた。

よし！お次は保険料の計算だ。

(明日につづく)

2006.04.10 Mon

(昨日のつづき)

労働保険料の元になる賃金の計算をするために、[労働局のサイト](#)にアクセスしてみた。

どうやらこのページは送付された「申告書の書き方」のサイト版で、内容は同一。作業する時は冊子の方が便利だけど、探しやすさではサイトの方が良いな。

早速「[保険料の計算をする](#)」をクリック。去年と1～3月までの賃金台帳を用意し、「申告書の書き方」の8ページを参考にして入力するのが良いみたい。

まずは「労災保険対象労働者数及び賃金」の計算だ。

「常用労働者」の欄には、雇用保険資格のある人も含むと冊子には書いてあった。バイトでも雇用保険資格のある人はこっちの欄に書くということ。

うちは社員一人、バイト二人だが、この欄にあてはまるのは社員だけ。よって彼の社会保険控除前の金額をそれぞれの月に入力した。毎月一定金額なのでこちらは楽。

「役員で労働者扱いの者」はいないので無視。

「臨時労働者」の欄は、「賃金台帳の社会保険控除後合計」-「常用労働者」で計算しなければならぬため、エクセルで一覧を作ってその数値をコピー&貼り付けした。

次は下半分の「雇用保険対象被保険者数及び賃金」の計算。

うちの場合は「常用労働者」と「被保険者」の人数・金額が全月同額のため、【常用労働者の内容をコピーする】ボタンを押して複写。

「役員で被保険者扱いの者」と「高年齢労働者」はいないので無視。

【計算】ボタンを押して印刷。このページは保存できないからだ。試しにやったら、粹しか保存されない。つまり肝心の数字まで保存できないのである。

その下に【同額の場合】と【それ以外】ボタンがある。これが[昨日の日記](#)で触れた「一人しか雇っていないとその人が雇用保険の適用になる人の場合」だ。

うちは違うので【それ以外】をクリック。

(明日につづく)

2006.04.11 Tue

(昨日のつづき)

画面が変わり賃金総額が転記されている。ここで労働保険料の計算をするわけだ。保険料がいくらになるのか知りたい気持ちを抑えて端から片付けよう。

まずは「常時使用労働者数」。この欄は前画面で入力した人数の合計÷12ヶ月の数のためか、実際の平均より少ない数字が入力されていた。

というのも、うちは年度の途中で保険加入しているから。7月から雇っているため、合計÷9ヶ月で計算した人数に直した。

「雇用保険被保険者数」等も同様で、0の場合は切り上げて1にするそうだ。

空白の欄には、送付されてきた申告書の「保険料率」「申告済概算保険料額」等の数字を入力する。

概算の「保険料算定基礎額」つまり、4月から翌3月までの給料の概算は、確定部分に入力されていた金額をそのままコピーするのが原則。

例外は確定部分の金額と翌1年分の見込が2倍以上ある場合だ。

例えば17年11月から人を雇っていた場合、20万×5カ月＝100万が確定金額。この人の4月から翌3月までの給料が変わらないと仮定すると、20万×12ヶ月＝240万で1年分では2倍以上になる。

よってこの場合には例外の「2倍以上」にあてはまるため、見込み額120万の方を概算金額欄に入力するのだろう。

うちは確定部分が7ヶ月分あるので、2倍にはならない。だから原則どおり今回確定した賃金総額を入力する。

ということは、来年度納付する金額が増えるってことかぁ。

「計算」ボタンを押して印刷。これであとは申告書に書き写すだけだな。

(明日につづく)

2006.04.12 Wed

(昨日のつづき)

印刷された紙に間違いがないかどうかもう一度確認。

これを見ながら郵送されてきた申告書に数字を書き写していけばOKだが、この申告書、複写式でA4サイズが縦に繋がっている。折り曲げたまま書かないように注意が必要だ。

申告書と納付書を切り離さないように注意しつつ、送付された下敷き（早見表）を挟んで書かないと、納付書が使い物にならなくなってしまう。

さて、記入すべき所は「(4)常時使用労働者数」欄からか。書き写す欄さえ間違えなければ楽勝だ。

「(25)事業又は作業の種類」欄は、一覧表にあるとおり「飲食店」とした。これ以降の欄も書き方冊子6～7ページを確認しつつもれなく記入。

住所等書く欄が2箇所ある。成立届けはどうしたっけと確認すると、両方とも店の住所だった。今回も同様にどちらの欄も店の住所と屋号、夫の名前を書いて押印した。

もう一度書き写した内容をざっと見て、領収済通知書（納付書）に納付金額を書き写す。この欄だけは訂正がきかないので慎重に。もし間違ったら、労働基準監督署に行かなければいけないので。

申告書裏面の注意書きの通り、申告書の事業主控え部分のみ切り取って、納付しに行こう。

2006.04.13 Thu

## 開業291日目 お客はどこえ消えた？

---

先週、過去最高の売上記録を更新したと思ったら、今日は金曜日の過去最低記録を樹立してしまった。

本当に今日は金曜日なの？と疑ってしまうほどの金額である。ここまできると笑うしかない。

水商売は波があるとはよく言ったもので、波が高かった分だけその落下距離は比例するというとか。天国から地獄へまっさかさま。

でも実は今日はそれとはちょっと違うのだ。むしろ狐につままれた感覚なのである。

うちだけが悪いのならそう思うのだろうが、街全体...は、大袈裟かな、まあとにかく人影がまばらで、あのコンビニにすら人がいない。まさにごっそり人が消えてしまった感じ。

そんな訳で金曜日ということで臨戦態勢を取って頂いてたスタッフは自主帰宅して下さった。ありがたいことである。

さて夫はというと、こういう日は決まって鮭屋に行く。9月の過去最高記録を出した直後の過去最低売上を記録した日も確かそうであった。

たぶんあの時こそ、天国から地獄の気持ちを味わったのであろう。

では妻である私はどうなのだろうか。別に仕事を持っているせいか、はたまた私が冷たい人間なのか、一喜一憂はない。

やるべきことをちゃんとやっていると言うなら、冷静に見守るだけである。

2006.04.14 Fri

## 開業292日目 4月折り返し地点

---

今月も半分が終わった。営業日数で数えても丁度半分。

今月は同じ金曜日で天国的数字と地獄的数字を記録したわけだが、平均してみるとやはりいつも通りの数字である。

一営業日あたりの目標（当月売上÷営業日数）には、一日あたり1200円程足りない。

第一週に爆発的に売上の良かった月はギリ貧になりやすい。今月も目標には届かないような気がする。今月終りから連休が控えているしますます期待できないのではないだろうか。

いったいこの街はどういった人の流れになるのだろう。去年は店の準備に追われていて明確に覚えていないが、閑散としていたような気がする。

店の休みの取り方は一応決まっているが、まだちょっと迷っている部分がある。最近特に週末に売上が偏っているというか、休みの前日に気合を入れて飲みに来るお客さんが増えたので、営業した方が良いのだろうか。

判断がつかない。まあやってみればわかることだ。

さて、月別の売上金額を比較してみると、全体的に今年に入ってからの方が低い。去年良かったのは開業景気だったのかもしれない。

でも利益率は今年の方が良い。人件費と光熱費が影響していると思われる。仕込みにかかる時間も減ってきたようなので、効率は良くなっているのではと思う。

2006.04.15 Sat

## 開業293日目 労働保険の仕訳・年度更新編

---

今日は先日納付した労働保険（労災保険＋雇用保険）の仕分けについて書こう。

事業主が納める労働保険は、事業主負担分と被保険者(従業員)負担分の合算であるのは[過去の日記](#)の通り。今回もそれぞれの持分に対して仕訳をきる。

去年概算保険料を納めた時に、被保険者(従業員)負担分は下記のような仕訳をした。分かりやすい数字を仮定して書いておこうか。

雇用保険加入月7月、被保険者(従業員)負担分が毎月1,000円の場合、年度末の3月まで9ヶ月あるので、

立替金            9,000 / 現金                                    9,000

という仕訳を去年してあり、それを今回預り金勘定と相殺する。

預り金            9,000 / 立替金                                    9,000

摘要欄は「雇用(被)負担分確定」と入力しておいた。この仕訳で預り金、立替金勘定の残高が0になり、リセットされた訳だ。

次に今回も去年と同様に概算保険料分の仕訳をする。但し、1,000円×12ヶ月ではない。

見込み額が2倍を超えない場合は、3月に確定した金額を概算とするという原則に従うからだ。よって、

立替金            9,000 / 現金                                    9,000

と仕訳をし、来年の4月の確定保険料申告時には、

預り金            9,000 / 立替金                                    9,000  
預り金            3,000 / 現金                                    3,000

という仕訳になるはずである（従業員に変動がなければ）。

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、 $70,000 - 9,000 = 61,000$ 円で、

法定福利費 61,000 / 現金 61,000

となる。

2006.04.16 Sun

「[北村税務会計事務所のブログ](#)」さんを読んでいて思い出したことを。

税務署から振替納税のお知らせハガキが届いていた。ポストの下の方にあったことから、先週届いていたと思われる。

内容は、申告所得税を4月20日に指定の口座から振り替えますということだった。

お願いが3つ書いてあった。

1. 前日までに残高の確認を
2. 口座に変更があった場合は連絡
3. 既に納税している場合も連絡

1と2はメイン口座なので問題なし。3もちゃんと納税していないので大丈夫。

注意書きは2つ。

1. 引き落としが出来なかった場合は、法定納税期限の翌日から納付までの日数に応じて延滞税が加算される
2. このお知らせは次回以降送付されない場合がある

この2つの注意書きもメイン口座にしているから問題なし。

ただこの振替納税は申告する税務署が変わった場合、改めて届出が必要になる。今のところ引越しの予定はないけれど、頭の片隅に入れておきたいことだ。

2006.04.17 Mon

## 開業295日目 9月との比較

---

今週は全体的になんだかおかしな週だった。

まずひとつめは、先日の日記の通り金曜日とは思えない売上金額があったこと。そしてもうひとつは客単価が低い日が連続してあったことだ。

これまでにない数字の表れ方である。客層が違うのだろうか。

夫に聞いてみると、そういえば一般的なお客さんの数がちょっと増えてきたかもとのこと。今までは常連さんばかりで、フリーのお客さんが入ってくるとそれとすぐ気がついたが、いまはそういうことが目立たなくなっただけらしい。

さて、ここ数日と同じくらいの低い客単価が今までに何日あったかと調べてみると、9月を除いて月に1度あるかないかであった。

と、ここでもやはり9月が出てくる。やはり何か関連性というか、何かある月なのかもしれない。共通点をまとめてみよう。

1. 第一週に記録的な良い売上がある。
2. その翌週記録的な悪い売上がある。
3. その後客単価の低い日が数日ある。
4. 連休が控えている。

やはり原因は連休？連休が近づくとつれ出費を抑えたりするのだろうか？でもそれが月頭の売上の良さにどう関連するのだろうか。

2～4の理由が連休にあるのはわかるような気はするが、1の理由にはならない気がする。

## 開業 296 日目 源泉所得税改正のあらまし

---

国税庁から源泉所得税関係の改正項目が書かれたパンフレットが届いた。

18年度から適用されるもの、19年度から適用されるものそれぞれが記されている。どの項目がいつから適用されるのか注意が必要だ。

とりあえずうちが関係しそうなのは、19年度から適用される部分だった。

まずひとつめが定率減税の廃止と所得税率の見直し。

この部分は、給与計算ソフトの最新バージョンを使っていけば間違いなく計算してくれる部分なので、特段やるべきことはないと思われる。

定率減税適用の有無や税率の関係は、送付されたパンフレットの2ページに図が載っていてわかりやすいと思った。

ふたつめは、従業員に渡す源泉徴収票や給与明細が紙でなければいけなかったのが、データで渡すのが可能になること。

来年1月1日以降に源泉徴収票を渡すのであれば、次回の年末調整から切り替えることができる。

ただし従業員の承諾を得る必要があるし、従業員が確定申告をすると言うなら、従来どおり紙で渡さなければいけない。

地震保険料控除は該当しそうな従業員はいないし、いたとしてもこちらも年末調整計算ソフトの最新バージョンを使えば難しいことはないと思う。

2006.04.19 Wed

## 開業297日目 お客さんの都合と店の甘え

---

久しぶりに会社の人たちと店に飲みに行った。近所にショッピングモールが出来たので、その見物の後寄ったのだ。

今週火曜日からずっと売上が良かったから、今日あたりは空いてるだろうと思っていたが意外にも混み合っていた。

今日は私を含めて3人。最後のテーブル席へ座ろうとした矢先、4名のお客様が。2人でテーブル席にいたお客さんが移動してくれようとしたが、当然私たちがカウンターへ。

後から聞いた話によると、かなり食べたり飲んだりしてくれる常連さんとのこと。私たちより断然客単価が良いので、ゆったりした席で飲み食いしていただかなければ、今日の売上は変わっていたことと思う。

ほどなくしてお客さんが二人。カウンターでゆったり座っていた私たちがちょっと詰めて、その隣に座った。これでほぼ満席。

他のお客さんも私たちと同じ理由、つまりショッピングモールのついでにじゃああの店でという感じで来てくれたのだろうか。

そういえば私が会社の人たちと来るときや、会社の人たちが来てくれた日は比較的混んでいると聞く。やはり会社勤めの人のご感覚というか都合で、店の波ができているんだなあ実感。

それからいくつか心配事が。

オーダーが忘れられてたり、私たちの席に来るはずの料理が別の席に運ばれてたりしたらしい。また、呼ぼうと思ってもなかなかつかまらなかったり。

まあ満席で3人じゃ辛いのはわかるけど、他のお客さんには大丈夫だったのだろうか。

身内だから甘えられてるのはわからなくもないが、ちゃんとお金を払っているのだからそれなりのことをしてくれないと困るなあ。

前の店からの常連さんが離れちゃったのも、こんな理由なのかもしれない。

2006.04.20 Thu

## 開業298日目 トイレの移設にはご注意

---

先週、いや、先々週だったかもしれない。トイレの流れが悪く業者さんと呼んだことがあった。

開業当初から調子が悪かったようで、工事してくれた人に度々その旨言っていたらしいのだが、そういうことはよくあるといなされたまま今日に至っていたようだ。

本来なら店の改装工事をしてくれたその会社へクレームをつけるべきところ。しかし諸事情があってコマーシャルか何かで宣伝している業者さんに見てもらった。

詰まりの原因を見つける前に、いくつか指摘を受けたらしい。

まず、トイレから下水本管へ繋がる部分には点検口が設けられるはずだがそれが無いこと。それからパイプの接続が適切ではないため逆流しやすいのではないかとということ。

点検口については確かあったような気がするし、工事してくれた社長もあると言っていたが、本職の人が気がつかないはずはないからやはりなかったのか。

そのため便器を外すことになり、修理代が嵩んでしまった。それでもまだましな方で、最悪床の一部を撤去することだってあると脅されてしまった。

さて原因は何だったのかというと、ボールペンが引っかかっていたらしい。しかも2本。そういえば一時期ボールペンがないとしきりに言っていた。これだったのかも。

原因がわかるまで、あれこれ考えてしまった。配管の写真を撮っておけば良かったとか、やはりトイレの移設はしなかった方が良かったのかとか。また、瑕疵担保責任だといえる材料はないだろうかとか。

とりあえず原因が、取り除くことが出来ることで良かったが、そうでないとしたら損害は計り知れない。トイレを移設しなければ付帯設備として貸主に相談できるが、そうではないのだから。

改装工事費を安く抑えた分そのリスクは負わなければいけないのだと痛感した一件であった。

2006.04.21 Fri

## 開業299日目 ショッピングモール効果？

---

今週の売上は非常に良い。先週来なかったお客さんが来たという感じ。先日の日記にも書いたとおり、やはりショッピングモールのついでにご来店なのかなあと思う。

でも聞くところによると店のブログを見て来るお客さんが多かったそうで、そうになるとやはりお酒目的の人がたまたま集中したってこと？

いずれにしても今のところ悪い影響は感じられない。何と言っても歩いている人の数が増えた。

駅とは反対方向にある店ではあるが前を通る人の数が増えたし、外に出しているメニューや窓から店内をしげしげと見ている人もいるらしい。

どうりで近所の店がこぞって改装したわけだ。ご近所が活気付けばうちもその恩恵に与れるかもしれない。賑わってくれれば良いと思う。

今週のお客さんの入りを確認すると、早い時間に来店があるのが共通している。今までとはちょっと違う客層なのかも。

でも相変わらず遅い時間帯のお客さんもいるようで、嬉しい反面キャパオーバーなようだ。まだ先週の売上の悪さの痛手があるから、この売上に盛り上がっているようだけれど。

この景気がいつまで続くかわからない。金曜日同様ホール二人態勢で、稼げるときに稼ぎたい。

また、受け入れ態勢を十分に整えて、せっかくのご新規さんの気持ちを逃がさない準備をした方が良いと思う。ホール一人では色々取りこぼしている部分がある気がしてならないのだ。

でも今週の景気は先週の反動もありそうだし、そう考えると来週には落ち着くのかなあとも思う。

2006.04.22 Sat

## 開業300日目 ちょっと振り返ってみた

---

今日で開業300日目。ってことはもうじき開業してから10ヶ月になるってことか。

もう10ヶ月なのかまだ10ヶ月なのかというと、まだ10ヶ月かという感じ。夫が自分で店をやっているということが、すっかり日常になってしまったということなのかもしれない。

1日というスパンで見ると当然その日その日色々なことがあり、明日はどうなっちゃうんだろうと思う日だってある。

私は店に出ていないため、数字（売上）で表れる部分での把握がほとんどだが、1ヶ月というスパンで見るとまあだいたいいつもこんな感じかなという数字に落ち着く。2ヶ月単位で見ればほぼ一定と言っても良い範囲で安定している。

これはやはり最初に無理をしないのが良かったのだろう（ま、今も無理してないけど）。

確実に返済できる範囲での初期投資。身の丈に合った家賃や人件費などの固定費。売上が最初は見込めないことを考慮して、低いハードルを設定したのがゆとりを生み出し良い結果を生んだのかも。

また、生活費は私が負担するスタンスを開業を決めたときからやっていたので、たとえ開業して夫の給料がなくても生活できる安心感(?)があった。

収入の範囲で生活を工夫することはいくらでもできるってことかな。

開業が家計を脅かさない、この精神的安定が基礎にあって、売上の安定があるような気がする。

2006.04.23 Sun

## 開業301日目 外付型ハードディスク

---

外付けハードディスクを買った。

バックアップの重要性を説いた文章を読んだり、友人知人からパソコンが壊れて困ったという話を聞いたたびに、必要なのはわかっていたのだがなかなか買えずにいた。

しかしつい買うことが出来た。私の勤め先のパソコンに詳しい人が会社帰りに量販店へ行くという。それに便乗して一緒に選んでもらうことが出来たからだ。

数ヶ月前ひとりで買いに行ったのだが、なんか似たようなのが色々あるし、店員さんは忙しそうでこんな時に相談にのってもらってもろくなことがないのですごすご帰ってきた経緯がある。

小さいものが良いとか、LANは楽だとかメリット・デメリットのアドバイスを受つつ迷った結果、やはり最初に思っていた通り、



### [I-O DATA HDC-U250 \(USB 2.0/1.1対応 外付型ハードディスク 250GB\)](#)

を買った。

コピーに時間がかかるとして、USB接続はお勧めではないと言われたのだが、エクセルや会計ソフトのデータをバックアップするだけなのでこれにした。

USBをパソコンに繋げるだけで使えるし、何と言っても一番安かったし。

パソコンが古くUSB 1.1の速度だが、変更があったファイルだけバックアップするという設定とバックアップの後自動的にシャットダウンという設定にしたので、ストレスは全くない。

ただ、これを接続したままパソコンに電源を入れると起動が遅くなるのが難点だった。しかしUSBを抜いておけば良いだけの話なのでたいした問題ではない。

2006.04.24 Mon

外付けハードディスクでバックアップするようになってから、安らか～な気持ちを持てるようになった。

今までもローカルディスクというパソコン内のDドライブにバックアップは取っていた。

しかし当然全て手動。今思うと楽にバックアップするソフトを使えば良かったのだろうが、当時はそんなことも露知らずである。だからたまに思い出したようにやるだけ。

それでも助かったことはあった。メインのCドライブが不調になり、初期化するしかない状態になったことがあったからだ。

パソコンは趣味程度に使っていただけなので、そう頻繁にバックアップがなくてもさほど損害はなかった気がする。その時はそれだけで済んだが、精神的ダメージはかなりのものだった。

しかし今は違う。このパソコンで仕事をしているのである。

もし電源が入らなくなったり、パソコンを修理に出さなければいけない状況になったら即仕事ができなくなる。

それよりなにより今のパソコンには帳簿や店に関するデータが蓄積されているのだ。これを一からやり直しなんて考えただけで寒気がする。

そんな気苦労がこの外付けハードディスクを買ってからなくなった。ま、世の中に絶対はないからこれだって絶対ではないのだが、ちょっとパソコンが不安定な動きをしてもへっちゃらなのだ。

デスクトップに置いたショートカットをクリックするだけで、主要ソフトと「Documents and Settings」のフォルダを丸ごとバックアップしているので、明日別のパソコンに乗り換えても今日と同じように仕事出来るはず。

なんて安心感なのだろう。とても幸せである。

## 開業303日目 振替納税の領収証

---

所得税確定申告の振替納税領収証書が届いた。

還付は何回もあるが、振替納税は初めてなので、へえ～領収証が届くのかぁという感じ。

このハガキ、よくある圧着式のもので、ぺらりと開くと左側が領収証書。そして右側が今後控えている振替納税の予定日が書かれている。うちは延納も消費税もまだ納めなくて良いので関係ないな。

さて、これを帳簿に入力しなければ。

個人事業の場合、住民税は租税公課勘定で仕訳が出来ない、つまり税金を経費に出来ないと書いてある記事を読んだことがあった。

所得税もそうだろうなぁと思いつつ検索してみると、「[税理士試験 簿記論 講師日記](#)」さんのブログで仕訳を発見。

やはり「所得税と住民税は事業主貸勘定で仕訳処理する」で良いらしい。

こちらのページに事業税や固定資産税などは租税公課になると書いてあったが、消費税はどうなんだろうという疑問が。ま、まだ関係ないから必要になった時に調べてみよう。

ということで、所得税は口座振替にしたので、

事業主貸 xxx / 普通預金 xxx

摘要欄は「17年度所得税」にして会計ソフトに入力した。

2006.04.26 Wed

数日前の日記で、安定した売上が出せるのは無理をしていないからだということを書いた。その無理をしないためには、負担を軽くするのが一番だと思う。

商売をやる上で一番の負担はお金に関する事。この負担には二種類あって、コントロールできる負担とコントロールが難しい負担とがあるように見受けられる。

前者が支払に関する事、後者が売上に関する事というのが私の認識。

開業前、夫に算出してもらった毎月の支払予定は、こんな大雑把な数字で大丈夫？と思ったこともあったが、月々の合計を見ると的外れな金額ではなかった。

これは夫が主に飲食に関わる仕事をしていたから経験(感覚)的に把握できた部分と、その範囲に納まるように支払をコントロールすることが出来た成果もあるはず。

もちろんこの前提には支払は多く見積もり売上は少なく見積もるというお約束あったとのこと。どこかのブログに、見込めると思った売上の3割減4割減を覚悟して開業に当たった方が良いと書いてあったし。

そのつもりで支払える家賃の物件を探し、人件費の構成を考えた。実は今借りてる店は想定していた物件と異なるのだが、坪単価が予算内だったので今の所に決めた経緯がある。

その分改装工事にかかる費用を調整したり、開業前に考えていた営業プランを見直したりした。

こんな風に支払はコントロールできるのである。

2006.04.27 Thu

## 開業305日目 適正な借入れ金額とは

---

昨日の日記で支払はコントロールできると書いたが、その中で自分の意思で最もどうにでもなるのが借金の返済だと思う。

初めての金融機関からの借入れは、自己資金と同額というのが一般的なようだ。実際に夫もそうだった。

開業当時はもうちょっと借りたいと思ったものだが、今考えるとあの金額で良かったと思っている。

その金額とはここ数年夫が雇われながら貯めた金額である。そのため借りた金額も同じくらいの年数で返せるということに等しい。

毎月の借入金返済額から比べると、人件費や家賃の方が金額が大きく負担なるもの。しかしこれは最悪の場合、廃業してしまえば支払わなくて良くなる部類のものだ。

でも借金はそうではない。借金は完済するまでなくなる。

あまりにも当たり前のことであるが、この当たり前のことをちゃんと自覚し、現実的に返済可能な金額であれば、借金だけ残っても全然怖くない。

現実的でない最悪を想像することは良い結果を生まないが、現実的な最悪に備えているとどんなことだって出来そうであるし、変に焦ったりしなくて良いのではないだろうか。

2006.04.28 Fri

店の近くにある飲食店の方が飲みに来てくれた。

最近出来たショッピングモールで働く人たちの来店のお陰で、ランチ営業がすごく忙しくなったという。

そのショッピングモールの中にも当然飲食店はあるが、一般のお客さんが列を成していて、昼休みの間に食事を取るのが困難ということらしい。

ということで噂によると、四方八方に散らばった彼らは、ちょっと離れていてもランチを求めてやって来るという見方のようだ。

また、ショッピングモールの隣には、32階建てのオフィスビルがある。こちらの引渡しは6月予定になっていて夏にはもっと多くの人手があると予想される状況。

だからうちもランチやれば？とよく言われるようになった。

でもそうなる可能性は低いと思う。というのも、今までの経験からか、ランチをやるくらいなら深夜の営業を伸ばした方がよっぽど楽だと言っていたことがあったからだ。

それから、昼のお客さんを夜につなげて...という戦法を教示してくれる方もいるが、夫はランチのお客と夜のお客は別物だと認識している。

店のカラーは店主で決まるものだと思う。

これが正しいとするなら、昼と夜は別と思っている店には、やはりそう思うお客が集まるのではないだろうか。

2006.04.29 Sat

店のブログにアクセス解析ツールを設置した。使用しているのは、『[shinobi.jp](http://shinobi.jp) (シノビ.ジェーピー)』のアクセス解析。

なおこのサイトではアクセス解析以外にもホームページスペース、ブログ、アクセスカウンター、アフィリエイトのサービスが無料で使え、ひとつのIDで全て管理できるのにちょっと惹かれている。

さて、アクセス解析を設置して何をしているかというと、ただその結果を見ているだけである。

今年に入ってからブログを見て来たというお客さんが増えたので、どんなきっかけで店のブログを知ったのか、ただ単に知りたいという好奇心から設置しただけなのだ。

みんな、特に他所のお店では、アクセス解析を使って具体的にどう役立てているのか知りたいところだ。

アクセス解析の機能として、

サイトの訪問者情報が一目瞭然。生ログから生成された各内容から利用者の動向を図ったり、ページ間の移動情報を見ることができ、どのページに興味を持たれているかが分かります。

自分のサイトがどのようなワードで検索されたかが分かり、それにより最適なマーケティングや、仕掛けるワードを最適化する情報として役立てることが出来ます。

ということがこのツールを提供してくれてるサイトに書かれていたので、漠然とわからなくもないが...

ま、まだ設置して間もないし、のんびり付き合っていこう。解析されたデータを見ていればそのうち何か思いついたりするのかもしれない。

今はただどんな言葉がヒットし店のブログが閲覧されたのか眺めているだけだが、これが結構面白かったりする。

## 開業308日目 4月の収支

---

4月も終わった。結果は[4月15日の日記](#)の予想に反して、良い結果だった。

連休前だし、上旬に爆発的に良い売上があった月はギリ貧になるという過去のデータを覆す結果となった。これもやはりショッピングセンター効果だろうか。

次の予想は、連休後。ぐっと売上が下がると見ている。商売の大先輩的常連さんにも覚悟しておいた方が良いと言われ、その励まし(?)で忙しさを乗り切ったという。

ここ数日の来客数はちょっと異常であり、5月分を前倒しで稼いだ感じ。

今年も4ヶ月終り、2月、4月の偶数月が売上が良く、奇数月が目標に達しないというデータが出た。今年はこのサイクルで行くのだろうか。

営業日数は3月より1日少なかったが、来客数は3月を越えた。その分売上高も良く利益率は30%をわずかに超えた。何かの間違い、例えば入力ミスとかあるんじゃないかとちょっと心配になる数字。

少し調べてみると、月末引き落としの経費が、銀行の営業日の関係で翌月に繰り越されてた。こういうのが小さな店には大きく影響する部分だな。

今月の利益率は良かったが、1月は12%しかなかったし、4ヶ月というスパンで見ると、やっと目標どおりという数字でしかない。

会計年度が1年で収支を確認するのはやはり妥当なんだなぁと実感。

原価率も28.7%と、日本酒が出た割にはなかなか良い数字であると思う。

2006.05.01 Mon

## 開業309日目 償却資産申告書

---

都税事務所から「償却資産申告書在中」と書かれた封筒が届いた。

宛名が手書きだし、切手が貼ってあるし、どうもマニュアル作業で送付されたもののようだ。...  
おかしい。だってちゃんと期日までに[償却資産申告書は出したし](#)、[それについての電話](#)だってあったのに～。

所得税の確定申告が転送されて都税事務所が送付してきたもの？それとも1月に申告書と一緒に出した開業届けを受けての送付が今頃？去年のうちにちゃんと開業届け出さなかったから？

...などと思いつつ開封すると、「固定資産(償却資産)申告書の提出のお願い」「申告の手引き」「申告書」「種類別明細」「申告書等の記載方法」だった。

気になるのが申告書の備考欄と封筒に押されたアルファベットの1文字。これは何を意味しているのだろう。

「提出済みです」と電話をする時に聞いてみようっと。

念のため都税事務所の人といつ電話で話したか調べておこう。日記書いてて良かったなあ。何月何日になってちゃんと言えるもの。

2006.05.02 Tue

「[拝啓 飲食店、店長さま\(細かいところが気になる!\)](#)」さんのブログで、非日常を提供する飲食店において、日常を感じさせるのがっかりだという記事が書いてあった。

特に女性をターゲットにしているようなお店は、必見の記事だと思う。

男性がトータルで物事を判断するのに対して、女性はピンポイントで判断するからだ。この平面をなめるような視点というのは、なかなか男性には理解しがたいものではないだろうか。

うちが気をつけているのは、舞台裏を見せないようにすること。例えばカウンターにお客さんが座っても、厨房内の雑然とした部分は見えないようになっている。

また、雑然としないように常に片付けられている。我が家でもこうしてくれたら良いのに...という妻のぼやきは置いて、まあまるでちゃんとしている人のような仕事振りに見えるわけだ。

件の記事に関連してやっていることは、使っている調味料の銘柄だったり、容器そのまんまを見せないこと。

ハンドソープはそのままだけれど、厨房内で使う醤油などは、お洒落な小瓶に入れ替えて使っていたと思う。

これも非日常を提供するテクニックのひとつである。

2006.05.03 Wed

飲食に関する雑誌やネットでの記事を見ていると、こだわりの食材とか店主のこだわりがなんちゃらとか、そんなフレーズが目につく。なんだか良い意味で使われているけれど、本当にそうなんだろうか。

この言葉、元々の意味とは違う良い意味を含んで使われ始めた本当に初期の頃は、こだわりという泥臭さがお客に迎合しがちな飲食業において新鮮味があって受けたのではないかと思っている。

でも今は違う。こだわりという言葉が氾濫しているという点において、既に魅力のない言葉になっていないだろうか。

〇〇にこだわったなんて枕詞がついたお店と紹介されていて、まだ行く気になる人なんているのだろうか。そんな今となってはありきたりで陳腐な言葉を使う編集者に取り上げられてもなんだかなあと思う。

こだわりって決してカッコいいものじゃないし、まして自分のこだわりを押し付けるようなことがあっては台無し。

楽しさだったり自分の感じている良さを共有したい、広めたいという気持ちはわからなくもないけれど。

こだわりって持たないように気をつけていても人間ついこだわってしまうもの。いや、こだわっても良いんだけど、それをあからさまにするのは鬱陶しいことだなと思う。

2006.05.04 Thu

## 開業312日目 情報との付き合い方

---

情報との付き合い方で最も大切なのは、その情報を鵜呑みにしないことだ。間違っていることだって大いにあるし、自分には当てはまらないことだってある。

じゃあ役に立たないのかということもちろんそうではない。

その情報は誰かの手によって歪められた可能性があるってことを意識しての方が良いということ。歪められたという言葉が行き過ぎなら、ある一方からの見方でしかないかもという言葉でも良い。

また、情報とは本当に自分の役に立つまで、その情報を自分のものとするまで少々時間がかかるものではないかと思っている。

誰かの成功談や失敗談を読んで自分に活かそうと何か試してみる。でも結果が表れるまで時間がかかると思っていたほうが、精神的に良い。

何か試してみて後は放っておくというか寝かせる時間が必要なんだな。

もうひとつの情報との付き合い方は、何が残るのかってことに意識してみる。いろいろたくさん読んだり見たり聞いたりしても、忘れてもいいんだなって最近思うようになった。

残ったものこそが自分にとって大事なことから。そうやって個性が形作られていくんだなって。

2006.05.05 Fri

## 開業313日目 アクセス解析の分析

---

アクセス解析を設置してまだ日は浅いが、もしかしたらということが見えたので記録しておこう。

店名で検索された件数が多い日は、忙しくなる傾向が高い。店の場所や営業時間などを確認しているのだろうか。店名を知っているということは、一度来たことがあるお客さんなのだろうか。

ただ、うちの店名は二つの言葉から出来ていて、ひとつはある日本酒と同じ。よってそちらを調べていてついで見えたという可能性もある。

だから過信はできないけれど、ちゃんとフルネーム(?)で検索されたときは、見込み客である可能性が極めて高い。

店名検索の他には駅名を含むフレーズでのヒットも有力候補である。

ブログタイトルを見ただけでどういうことを売りにしているかわかるようにしてあるので、間違っているとすることは少ないはず。

それから、アクセス解析は眺めていても面白いものであった。

たった1回しか載せていない言葉でヒットがあったりする。それはまあ大抵マイナーでネット上にあまり出回っていない銘柄で、私もその情報を探すのに苦労したんだよおなんて思い出したり。

それと明らかに関係ないというか、その人が探している情報ではないはずなのに、たまたま同一ページにそれらのフレーズがあったゆえに来ちゃったんだなあとか。

まあいろんな言葉を載せていると、ブログへの入り口が増えるってことだな。

2006.05.06 Sat

相手に気に入られようとするのはマイナスだと思う。そういう人に限って一生懸命だったりするからたちが悪い。見ていて不憫に思う。

現在店で働く人間は夫を含めて4人。そのうち3人はキャラがたっているというか、個性というか自分なりのスタンスを確立しているように見える。

そういう店であることを気に入ってくれている常連さんも、やはり個性的な人が多いようだ。印象の薄い人は話題にならないことを考えると絶対数は少ないのかもしれないが。

でも店の雰囲気を作るのは店主だから、店主のキャラクターに染まっている店において、残り4人のうち1人が浮いている感じがする。

彼がさきにあげた、人に気に入られようとするタイプの人間なのだ。

組織は色々な個性が集まって互いに補いながら成長していくものだが、そういうものとはちょっと違って根本的に分が悪い。

真面目であるがゆえにどう軌道修正したものかと彼の周りの人間が悩んでいる様子。悩むというより歯がゆいのかもしれない。

でも周りがどうこう話し合っても無駄な気がする。本人が気がついて何とかしたいと思ってくれないとね。

私からするとそれもバランスのありかたのひとつであると思うんだけど。

2006.05.07 Sun

## 開業315日目 女性向けのサービス

---

今日は夫と焼き鳥屋へ飲みに行った。

間口が一間半くらいしかない小さなお店。12人ほど座れるカウンターのみでちょっと洒落た雰囲気醸しだしている。

席についてまず目に付くのが、厨房内の棚にずらっと並んだキープされたボトル。2種類ほどあって、皆ラベルがきちっと前を向いている。うん、美しい、なかなか良い感じである。

座るとすぐにおしぼりが2本と布が一枚出てきた。女性のためのひざかけだという。そうそう、スカートに焼き鳥のタレを落としたらショックだもんなあ。

飲み物が出てきた後、焼き鳥とサラダ、一品料理を注文。食べるペースを見ながら、良い頃合で出してくれた。

ちょっとずつ出てくるので、注文した割にはお腹が一杯になった。これじゃあ稼げないよなあ  
と夫。

満腹になったことだし、お会計をお願いしたら、スープと女性にはデザートを出すという。頂くことに。こういう締めが女性には受けるんだなあと実感。

実際店にいた女性二人連れはワインを開けたりして、さまになっている感じ。女性を連れてきたくなるお店というのが私の印象だ。

料理や飲み物、食器の種類が限られているけれど、奇をてらわずシンプルにまとめているのが潔い感じがした店である。

2006.05.08 Mon

## 開業316日目 気に入られるということ

---

気に入られようとする。店を気に入ってもらえるようにする。数日前の日記でこれはマイナスであると書いた。

何が駄目かという、これが目的になった場合。これが目的であることが見えると、気に入られようとしてきた人間が鬱陶しいとすることがある。

だから気に入ってもらおうというのは、あくまでも結果であるのが望ましい。商売をするにおいて「気に入ってもらおう≡繁盛する」になるわけだから、ま、目的でもいいんだけど、それを悟られたら負けだと思う。

うーん、勝ち負けじゃないのかもしれないけれど、やはりお客さんには気持ちよくなってもらうのが店の勝ちであり価値であるはず。そのために代金を頂いているわけだから、それを悟らせないのもサービスのひとつだと思うんだけどね。

そこで何をするかというと、お客さんのためを思ってとか、顧客第一主義とか謳っている戦略が功を奏すのだろう。お客さんに利益を与えてから店が利益を貰う。これがWin-Winってやつなんだな。

で、何ができるかというと、相手に合わせるのではなくて、相手が求めることをすれば良い訳だ。

そして相手が何を求めているか知るためには、自分が気に入られようとか考えているようじゃあ駄目ってことだと思うのだが。

※お知らせ 明日の更新はお休みいたします。※

2006.05.09 Tue

[309日目の日記](#)に書いた、固定資産（償却資産）申告書について、都税事務所へ電話した。

行き違いであるのでは？と店の名前を告げると、確認して電話するとのこと。そして数分たって電話がかかってきた。

店の名前と事業主の名前が紐づいてなかったのが、行き違いになったのかもしれない。夫のフルネームを告げると確かに申請があると確認してもらった。

どういった経緯でこの申請のお願いが届いたのか質問してみた。確定申告の書類が届いたから？と訊ねたところ、そうではないとのこと。外から見ると言っていた。

最初ははて？と思ったが、ああ、今週のヤンマガに載ってた固定資産調査のことなのだろう。この時期調査員が出歩いて、一軒一軒去年の資料や地図と相違ないか確認するという仕事があるらしい。

それで去年はなかった店が営業しているということがわかって、件の書類が届いたということなんだろう。これで納得。

あともうひとつ。封筒と申請書の備考欄にあるアルファベットは何かと質問したら、担当者の頭文字ですとのこと。調査員のことなのかな？ま、こちらも納得納得、である。

2006.05.10 Wed

## 開業 3 1 8 日目 取引先からのアンケート

---

取引している酒屋から請求書に関するアンケートが届いた。

請求日の到着希望日、受け渡し方方法、書式、インターネットの活用についての質問が書かれていた。

今は月末締めのお翌 1 5 日払いになっていて、請求書は 5 日前後の納品時に届けられている。

メールやインターネットを活用して、経費削減が主な目的なのかな。あとは請求金額の確認が早くできるようにというサービスの向上？

何らかのシステムを変更する予定があり、お客様の声を聞いてみて検討ということなのだろうか。

今のままで良いというのがこの店の経理担当としての感想。インターネットを使えば地球に優しいのかもしれないが、ID やパスワードの管理を考えるとちょっと気が進まない。

というのもすでにいくつかの経費、携帯や固定電話、プロバイダであったり、ブログ、ウェブメール、アクセス解析などなど、ID とパスワードがそれぞれ別々に存在していて、すでに面倒になっているところ。

店関係の他にも個人的に使っている ID もいくつかある訳で…。これ以上増えるとなるとなぁ... と思ってしまうのは当然のことではないだろうか。

2006.05.11 Thu

## 開業319日目 音楽の効用

---

開業以来店内でかける音楽はずっとポップスである。

活気のある店、気取らない店にという意図での選曲である。ちょっといいなと思う店は決まってジャズだったりするのに反発してという部分もあったかもしれない。

店の状態と音楽は密接な関係であり、夫は比較的重要視しているように見える。店の状況によってボリュームを変えているらしい。

開店準備中はちょっと大きめにして気分が乗るようにしたり、お客さんの状態でボリュームを上げたり下げたりしているそう。

ここ最近予想外にお客さんの入りが多くて、活気があるというより騒然とした状態になりやすくなっているという。そのため試しにジャズに変えてみると落ち着くということがあった。

それ以来立て続けにお客さんが入ってきたり、オーダーが重なった時はジャズに切り替えているとのこと。落ち着いた音楽は、お客さんに待てる状態をつくる効果があるらしい。

オーダーが落ち着いてきて、また活気が欲しいなという状態になると、再びポップスに戻したりするようだ。

音楽を聴きに來ているなんてことはないはずなのに、すさまじい威力があるものだと思った。

2006.05.12 Fri

## 開業 3 2 0 日目 地方税特別徴収の書類 1

---

「特別区民税・都民税 特別徴収関係書類」が届いた。中身は特別徴収義務者用と納税義務者用の通知書、特別徴収のご案内の冊子、納付書、それから、納期の特例の承認書が入っていた。

最後の承認書とは、[開業 2 0 1 日目の日記](#)で書いた、給与支払報告書について調べていた時に偶然見つけた制度である。

区役所のホームページから用紙をダウンロードして、給与支払報告書に同封して申請していたのが承認されたということだった。

この承認書に書かれた条件は 4 つ。簡単にメモしておこう。

1. 1 8 年 6 月以降に支払う給与に対する預った住民税の支払期限は、支給期間が 6 ~ 1 1 月分が 1 2 月 1 1 日、1 2 月 ~ 5 月分が 6 月 1 1 日。

まだまだ先だな。期日が近づいたらお知らせか何か来るのだろうか。予定表に書いておこう。そうだ、来月の徴収も忘れないようにカレンダーに書いておかなければ。

2. 給与を受ける人数が常時 1 0 人以上になった場合、届け出る必要がある。

3. 滞納した場合はこの承認を取り消すことがある。

4. 承認条件に変更がない場合は次年度以降も特例扱いになるが、2 年以上納税義務者がいなくなった場合は、新たに特例の申請を出す必要がある。

この承認書に書かれたことを守らないと取消しされるから注意しないと。一番危険なのはやはり納付忘れの滞納なのかな。

毎月納付しに行くなんて絶対嫌だもんな。気をつけよう。

(明日へつづく)

2006.05.13 Sat

(昨日のつづき)

冊子をざっと眺めてみた。

こういう案内は前もって見ておくと良い場合が多いし、この手の手続きには期限というものがつきもの。完璧に把握できなくてもそういえばそんなことが書いてあったなぐらいでも役に立つことがある。

まずは税制改正。定率減税の縮減や同一生計の妻の均等割りの非課税措置廃止など、従業員の耳に入れておきたいことが書いてあった。

また納付書は基本的にこのまま使えるとか、変更がある場合の修正の仕方、納税義務者用の通知は直ちに本人に交付するように、などなど。

通知書は6月に支払う給料から天引きするので、その時に渡せば良いかなと思っていたけれど、こんな文章を読むと今月の給料袋に入れて、来月からいくら徴収するか知らせてあげた方が親切かなとも思う。

あとは各種変更に対して。

給与支払報告書を出した時と状況が変わった場合は、その変更内容に応じて届出をする必要があるようだ。この冊子の最後に綴じてある届出書を使えば良いのだろう。必要になってから再度ちゃんと読み込めば良いかなと思う。

変更届の後ろには、給与支払報告書の連続用紙申込について書かれていた。規模の大きな事業所で機械でやるところには必要なものだな。うちには関係ないけれど。今年も無料配布と書いてあるということは、いずれ有料になるということ？

ちなみに申し込み期限は5月31日で、10月23日以降にお越しく下さいと書いてある。送ってくれるわけじゃないんだなあ。

ということで、カレンダーにメモして再来週の給料計算時まで封筒に戻してしまっておこう。

## 開業322日目 店舗の契約期間

---

飲食店を2店経営している人から、店舗の契約期間についてアドバイスを受けた。現在2年契約になっているところを、3年に延ばすということだった。

その人の見立てでは、駅から離れているしあまり売上が見込めない店という判断でのアドバイスのようだ。

店舗は借家と違い一度空いてしまうと簡単に埋まるものではない。駅前や繁華街の中であるなら引く手あまたであろうが。1年営業してみたが、やはり駅からの遠さがネックになっているようで...と交渉してみる価値はあるのでは？と言っていたそうだ。

家賃の更新が2年毎というのをあたり前に思っていたので、3年というのは全く頭になかった。

そこで店舗の契約期間は2年と3年どちらが多いのか調べてみると半々という感じ。でも地域によって違うのかもしれない。また、契約期間の書かれていない物件も見受けられる。

うーん、明らかに3年が多ければ言いやすいんだけどなあ。実際のところどうなんだろう。

夫はそういう値引き交渉とかやったことがない人だし、私はこの店の担当者とは話がかみ合わないタイプなので接触したくないしなあ。

お金が絡んでくることだけど、ちょっと気が重いなあというのが正直なところ。契約前に聞いたかったなあ。

2006.05.15 Mon

## 開業323日目 ドイツワールドカップの影響は？

---

そろそろサッカーワールドカップが開催されるのではないかと思うのだが、いつからなんだろう。

テレビで放映される時間帯によっては、売上に影響があると思われるので気になるところ。

去年店の工事をしている時に、カウンターにテレビが置けるようテレビアンテナを設置したのを思い出した。

その時は、薄型テレビを買って店で盛り上がりうなんて言っていた気がする。

しかし、最近になって、なければいいのになんて言いだしている（ここではちょっと書けないようなことも）。

店の売上そのものが生活に深く関わってくるので、考え方がシビアになったのだろう。

稼ぎ時にイベントがあると、店内は閑古鳥が鳴いていたことも何度かあったからなあ。

ということで、調べてみると「[ドイツワールドカップテレビ放送予定表](#)」なるものを見つけることができた。

生中継番組のみの表で、どの局でやるのかカレンダー形式でわかるようになっている。

そうか、今年は深夜に放送なのか。12日月曜日は店の定休日だから良いとして、あとは18日日曜日22時からと、22日木曜日28時ってことは翌金曜日の朝4時か。

どれくらい影響があるんだろうか。

2006.05.16 Tue

ここ最近新しいお客さんが増えてきて、支払にカードが使えないのかとよく言われるようになったらしい。

今までも常連さん、特に会社の集まりで利用してくれるお客さんにも言われていた。

会社での飲み会の場合、幹事が立て替えて後から集金というスタイルが多いらしく、一人当たりいくらと予算が決まっていたとしても、カードが使えると安心して幹事ができるという声を聞いた。

また、カードが使えるという基準で、店を選ぶ人もいるらしい。ポイントがたまるから？

いままでカードを躊躇していたのは、手数料が高いと聞いていたのと自分には馴染みがないからだ。

夫はカードを持っていないし、私もほとんどカードを使うことがないので、それがどれほどの販売促進になるのかいまいちピンとこない。そんな不確定なものに経費をかけるのは気が進まないといった感じ。

でも、近所にオフィスビルもできることだしそろそろちゃんと調べてみようか。違う客層を取り込むきっかけになるかもしれないし。

でも、いったいどこの誰に聞けば良いんだろう。親しくしている同業者の人たちは、どこもカードを扱っていない気がする。いや、自分が使わないから気がつかないだけ？

ネットで調べたが知りたい部分についてはよく分からなかった。やっぱり実際に導入している人の声を聞きたいなあ。

2006.05.17 Wed

## 店舗賃料の振込先変更

---

店の大家さんから賃料の振込先変更のお願いが届いた。

厳密には管理会社からで、封筒に切手が貼っていないことから直接店（このビル）に来たことがわかる。

管理会社を変更し賃料管理も委託する、よって振込先を貸主の会社から管理会社の口座への変更という主旨だった。

このような、管理会社へ家賃を支払うというケースはよくある事なのだろうか。

普通、と言えるほど経験はないが、今まで家賃なるものは全て大家さん名義の口座に振り込んでいる。

いろいろな詐欺が横行している昨今、大家さんに間違いないかどうか確認したほうが良いのではと思った。

たとえばこれが詐欺行為であり、借主が確認を怠ったとして過失があるなんて言われたくないからだ。

しかし、賃貸契約書と同じ代表印が押してあるし、そもそも管理を委託するとは、そういうもろもろの雑務、つまり問い合わせを受けることもしたくないのだから、ま、この書面の通りに変更して振り込めばいいかとの考えに落ち着いた。

念のため管理会社を検索にかけてみると、ビルをいくつも所有しているなかなか大きな会社のように見えた。

2006.05.30 Tue

## 固定資産税納税通知書

---

都税事務所から、固定資産税（償却資産）納税通知書が届いた。

封筒には「コンビニ納付を開始しました」と書いてある（但し税額が30万円以下の場合のみ）

。

こうでなくっちゃ納税する気も起きないよなと思う。銀行や郵便局に行かなければいけないと考  
えただけでぞっとする。そうでないのは大変喜ばしいことである。

封を開けると通知書の納税額が目飛び込んできた。

一年分なので結構な金額だ。何かの間違いじゃないかと、固定資産申告書の控えや帳簿を見てみ  
たが、納付書に書かれた課税標準額は妥当な金額であった。

それでもさらに、申告が間違っていたのではないかと[過去の日記](#)を読み、リンクしてある都税事  
務所の固定資産の概要ページを読むも、当然ながら間違いはない。

初期投資の金額が少ない方が良いというのは、その時に払う金額そのものもそうだが、こうして  
税金にも影響が出てくるのかと改めて実感した。

つまり、改装費が増えるということ＝固定資産税が増えるということなのだ。店内全面改装とも  
なれば、1.4%の税率も馬鹿に出来ない金額になる。

もちろん払えない金額ではないし、4期に分けて支払えば2～3組のお客さんの売上で賄える額  
ではあるが、どうも釈然としないものがある。

固定資産税納付が初めてだからだろうか。ちなみにこの決定に不服がある場合は、60日以内に  
再審査の申し出が出来るそうだ。

2006.06.02 Fri

## 固定資産税納税振替依頼書

---

固定資産税も口座振替を推奨しているようで、振替依頼のハガキが同封されていた。

コンビニで納付できるし別に口座振替にしなくても良いかなあと思ったが、口座振替にすれば保管する紙を減らすことが出来る。

確か7年(か10年?)は保存しなければいけないのだから、少しでも紙は減らしたい。

やっぱり口座振替にしよう。1回目だけは納付書で納めなければいけないのだが。

口座振替にするデメリットはないよなあ。これからずーっとあることだし、さっさと手続きしてしまおう。

コンビニ納付が可能だったって、その時間だってチリも積もればなんとやらっていうしな。時間は大切にしないとね。

都税口座振替(自動払込)依頼書を書いた。記入例を見ながら書けば迷うことはない。

でもどうせだったら、納税者の欄も印字しといてくれれば良いのにと考えた。引き落とし口座情報と押印だけにしといてくれれば、口座振替にしようっていう人も増えるんじゃないの？

それから私が嫌いなのが、番号を右詰で書くというやつ。人間工学に反していると常々思っているんだけど。これだと間違えないようになってとっても気を使う。

こういう番号ってとっても大事なんだからさ。ま、右から書いていけばいいだけの話なんだけどさ～。

2006.06.03 Sat

## 5月の収支

---

家で仕事をするのが本当に嫌で、5月中旬から溜め込んでいた伝票をやっと処理した。

5月は3日間ほど連休をとったので24営業日しかなかったが、来客人数、売上金額を更新することが出来た。

連休後の落ち込みを予想していたが、思ったほど急激なものではなかった。週を経るごとに徐々に落ち着いてきた感じがする。

原価率が先月よりも2%アップの30.8%で、売上は良かったものの利益率は先月より下がってしまった。原因は何かと追求してもらうことにした。

人件費は、額面を見ると増えているが、対売上比率は先月と同じ15.3%だった。

しかし、近々スタッフがひとり辞めるので頭が痛い。今のメンバーだからこの人件費でやっていけるが、新しい人となるとそうもいかないだろう。

彼女の存在は店の雰囲気向上に大きく影響しており、金銭面以上にダメージが大きいと思われる。

お客さんの入り方も変わってきたことだし、どんな人が来てくれるのか、人員配置をどうするのが今後のキーポイントとなるだろう。

単月の収支の積み重ねで店の存続が左右される。しかし各月諸事情があって金額は増減するのが普通である。

どれだけ悪いことに備えられるか、というか、うまくいっているときに準備をしておくかに、その店の力量なり店主の判断能力が問われるのではないかと思う。

2006.06.04 Sun

## おひとりさま

---

ここ最近ひとりで来店されるお客さんが増えた気がする。

テーブル別に金額と人数を入力しデータをとっている。先日何気なく眺めていて気がついたことだ。

時系列にならんだ表(レジが終わった順に重なった伝票からのデータ)であり、深夜のお客さんであることがわかる。

うちのカウンターは、長さ6 mほど、奥行きは何センチだったか忘れたが結構ゆったり、高さは低めで落ち着いて飲めるデザインになっている。

隣の席との間隔もあまり近くならないように、椅子の数を心持ち少なめにしていたが、さらにひとつかふたつ減らしたとのこと。

それによりさらにゆったりしたスペースを取ることが出来るようになった。これが功を奏したのだろうか。

椅子を減らした理由は、お客さんが増えて店側が捌ききれない状況になる場合が発生するようになったからだ。

お客さんのペースに合わせるのではなく、店が主導権を握れるようペースダウンが狙い。

真っ当な営業をするなら、店に余裕がなければならぬと思う。キャパを超えた売上は、店にとって喜ぶべきことではないという考えである。

目先のお金ではなく、自分の店がどういうスタンスであるべきか、原点を見つめなおした結果の選択であったと思う。

2006.06.09 Fri

## 店がある限りなくならないこと

---

「今日はお客さんが来てくれるだろうか」という心配が常にあるらしい。

売上の最低ラインが去年に比べて上がっているにもかかわらず、こう思うということは、店をたむまではずっと続くことだろうと思えてならない。

いや、逆にこういう気持ちがなくなると店は駄目になるんじゃないのかな。

こういう不安があると、実際にお客さんが来てくれた時には嬉しくなるし、その嬉しいという気持ちがお客さんに伝わって、お客さんと店の良い関係が築かれるのではないだろうか。

良い関係ができれば、店をやっているのも楽しい。楽しくしていると人が集まるというサイクルが存在するような気がする。

まずは自分が楽しくないと、心地よい空間は提供できないだろうし。

でもやはり水商売。お客さんの都合で良い時、悪い時はつきもの。そういうものなんだと思っても、昨日がいくら売上が良かったとしても、さて今日とは思った時「今日は来てくれるだろうか」と思うそうさ。

これがないのは予約がある日とのこと。また、夫が何より嬉しいのは、来店した日に次回来る日の予約を入れてくれることらしい。

だから予約が常に入っている店になって欲しいとは思うけれど、「来てくれるだろうか」という気持ちはずっと忘れないでいられるのが良いと思った。

これが初心ってやつのひとつなのかもしれない。

2006.06.10 Sat

## 区民税都民税納税通知書

---

「特別区民税・都民税納税通知書（普通徴収分）」が届いた。これは事業主である夫に対するいわゆる住民税だ。

確定申告の金額と当然ながら同じである。

去年は3ヶ月間開業準備で無収入だったし、半年しか営業していないし、開業初年度で利益も薄かった。それに伴って区民税・都民税も少ない。

通知書の裏を見ると、表に書かれた数字の説明や、この通知書の取扱が書いてある。その中に、徴収の猶予や減免申請について書かれていた。

税金を待ってもらったり、減らしてもらうのは嬉しいが、やはりそれ相当の理由が必要なわけで、事業を始めたからにはこれに該当しない方が何倍も良い。

お！これもコンビニで納税できるのか。銀行や郵便局なんて行ってられないからなあ。

納付書に目をやると、「全期分納付用」と「第1期分～第4期分それぞれ4枚」ある。

1期分だけ現金で納めて残りは自動振替にしよう。

同封されていた「特別区民税・都民税口座振替(自動払込)依頼書」を出さなくては。でもこれも公共料金と同じように、インターネットバンキングで申込みればいいのになあ。

ま、一度申込んでしまえば引越しをしない限り毎年各期に自動引き落としされるのでいいか。

2006.06.12 Mon

## 売上が下がってきた

---

ここ最近売上が落ちてきた。ワールドカップの影響だろうか。

はたまた近所のショッピングセンター効果がなくなってきたということだろうか。一通りのお客さんがきて落ち着いた感じ。

とはいえ、店の認知度は上がったような気がする。

こんなところに店があったとはという声を多く聞いたし、また、知ってはいたけど店に入る機会がなかったというお客さんが、実際に入店してくれたことがあったようだ。

これを期に来店してくれたお客さんの次があるかどうかで、今年度の売上が変わるだろう。

うちの店はいったいどういう評価をされたのだろう。楽しみなような怖いような。

今回のショッピングモールのお陰で売上が跳ね上がったわけだが、高い山があったあとは深い谷があるはず。どれだけ耐えられるかが肝心である。

ここ3営業日ほどは目標金額に達しない日が続いている。

先週の売上一覧を確認すると目標に達しない日何日かあったが、他の日とその分良かったので、一週間単位の売上平均はなんとか目標を上回ることができた。

今週はどうだろうか。

ま、週単位で平均を上回ってくれば御の字である。

2006.06.14 Wed

## ワールドカップと居酒屋

---

今日は3組5名のお客さんしか来なかった。

断定は出来ないが、おそらくサッカーワールドカップの影響だと思われる。

今日は22時からなので、それに備えて家にいるか、テレビが見れる店に人が集まっているのだろう。

テレビが見れるといえ、いわゆるスポーツカフェは別として、普通の居酒屋でサッカー観戦できるというのは、どれほどの売上に繋がるのだろうか。

例えば店主がサッカー好きで、常連さんもそういう人が多ければ、店で盛り上がりとういうことも想像に難くない。

そうではなく、もうちょっとフリーに近い人が店を選択する基準に、サッカー観戦が出来る環境にある店かどうか決め手になることがあるのか気になるところだ。

たぶんテレビがあってサッカーが見れるだけでは弱いと思う。

やはり店主なりスタッフの盛り上がりがないければ、その店で観戦しようとはあまり思えないというのが私の想像である。

とはいえこれはサッカーに興味のない人間の考えであり、多くの人はそうでないかもしれない。

店は今日22時に閉めている。

もしかしたら夫はサッカー観戦のできる店に飲みに行ったのかもしれない。

2006.06.18 Sun

## 源泉税納付のお知らせ

---

「源泉所得税の納付期限のお知らせ」はがきが届いた。これは源泉税納期の特例を申請している事業所に送られてくるものだ。

一定の要件を満たせば、毎月納付しなければいけない源泉所得税を半年に一度に変更することができる。うちのような小さな事業所の事務作業軽減になるわけだ。

今年一月に初めて特例で納付し、今回は二回目。

前は納付期間を間違えてしまい、還付請求や帳簿のコピーを提出したりと、ちょっと面倒なことになってしまった。詳しくは「[開業224日目源泉税過納付発覚](#)」。

さて、今回の対象期間は18年1月から6月までに支払った給与に対する源泉税で、これを7月10日までに納めるというものだ。

うちの店は25日締め末日払いなので、まだ源泉税の計算は出来ない。

しかし、例によってぎりぎりになって慌てるのは嫌なので、納付書の下ごしらえをしておこう。

去年特例の申請を出した後に届いた「納期特例分」専用の納付書に期間と人数だけ書いておくことにした。

まず右側の欄にある「納付の目的」は、はがきに書いてある通り「自18年1月」「至18年6月」。

左上の年度は当然「18年度」。

俸給・給与等の支払年月日は前回どうしたんだっけ…。「[開業202日目源泉所得税の納付書](#)」を見ながら同様に書いた。

いつもながら日記って素敵と思う瞬間だ。

2006.06.19 Mon

## 振込手数料一部無料化

---

今日久しぶりに三菱東京UFJ銀行のホームページを見たら、平成18年5月22日（月）から、本支店間の振り込み手数料が無料になったと書いてあった。

対象は個人のお客さまと書いてあって、事業使用は不可という文字はなかった気がする。個人事業者でも大丈夫なのだろう。

それにしても一ヶ月も前の話じゃないか。全然知らなかったよ。

いや、どこかで見かけたような気がしないこともないが自分の口座じゃないとっていて、ちゃんと認識していなかったんだなあ。

でも合併したんだから自分にも関係あったのに。三和銀行からUFJになった時も、しばらく三和って言ってたっけ。

順応性の低下か？親を笑えないな、これでは。こうやって年をとっていつちゃうんだらうか。

それはさておき、これはナイスタイミングである。というのも、店の家賃の振込先が三菱東京UFJ銀行に変更されたからである。

振り込み手数料が無料になるのは、ATMや三菱東京UFJダイレクト(インターネットやモバイル)で振込をした場合。

その他諸注意は[こちらのページ](#)を熟読した方が良いだろう。

コンビニATMも対象になっているが、旧三菱か旧UFJかで使えるコンビニが相違している。こちらは今後に期待だな。

2006.06.20 Tue

## レンタルおしぼり

---

ここ最近気になっていることがある。おしぼりの紛失汚損の納品書についてだ。

開業当初から取引している会社なのだが、一年近く請求されたことのなかった紛失汚損が、先月から突然請求されるようになった。

夫に使い方を確認したが、今までと特段変わったことはないという。どういうことなんだろう。

夫も不審に思っていたらしく、営業担当者に連絡しているが一向に現れないとのこと。

想像できる範囲で考えられるのは、回収のチェックが厳しくなったということだろうか。

おしぼりとは手や顔を拭くものであって、それ以外、例えばテーブルを拭いたりするのは間違った使い方である。

その間違った使い方をした時に付いた醤油などの汚れが汚損として請求される訳だが、そのチェックが厳しくなったとか？

それからもうひとつ気になることがある。

一枚の納品書で紛失汚損として請求される数量が5とか10とか切りのいい数字であること。

ちゃんとやっているならそう毎回きりのいい数字であることは少ないと思う。

端数を切り上げているのか切り捨てているのか気になるし、それ以前にちゃんとカウントしているだろうかと思ってしまった。

まああれこれ想像を巡らせても仕方がない。早めに営業担当者と話をするべきだろう。

2006.06.23 Fri

## Pay-easy（ペイジー）で納税

---

固定資産(償却資産)税をPay-easy（ペイジー）で支払ってみることにした。

Pay-easy（ペイジー）とは、そのマークのある納付書の料金をインターネットバンキングやATMで支払えるサービスのこと。

コンビニで払えるならいいんじゃない？と思っていたのだが、現金を持って出歩く必要がなくなるとのことや、納付書に記載された個人情報を人の目に触れさせずにすむという利点もあるということで、なるほどと思った。

[ペイジーのホームページ](#)には、支払い方の体験版デモがあってイメージがつかめる。

ネットバンキングで支払ってみることにした。

用意するものは、今回支払う1期分の納付書とネットバンキングを契約した時に送付されてきた第二暗証番号の書かれたカードだ。

銀行によって支払える(その機能を使える)時間は異なるらしい。概ね日曜の夜から月曜朝にかけての時間帯はメンテナンスしているので、駄目だってことだな。

納付書に書かれた各種番号を順次入力していく。

確認番号というのが第何期分なのか判別しているようなので、今回払いたい分の納付書を間違えないようにしなくては。

拍子抜けするくらい簡単に払い込みが完了してしまった。

念のため納付書の余白にパソコン画面に表示された取引番号をメモしてみた。万が一トラブルがあった場合、銀行に照会する番号である。

引き続き入出金明細を開いてみると、今日の日付で引き落とされている。これでちゃんと払い込み完了したことが確認できたわけだ。

2006.06.24 Sat

## 開業一年、妻の心境

---

開業して一年になろうとしている。

あっという間ではなかったけれど、結構早かった気がする。でもすっかり日常の一部になっているので、1年しか経っていないという感覚もある。

冷たいようだが、私にはあまり感慨深いものがない。

いろいろと店に関わっているが、ただ単に夫が出来ない部分を補っているに過ぎないからだ。

つまり自分にできることをやるのは至極当然のことであり、道があるから歩く、そんな感じということ。

それから私の中ではもう創業という部分が終わっている感触があるからだろう。

今担っている業務は誰がやっても同じルーチンワークになっている状態である。

レールは引き終わり、トロッコも乗せる材料も吟味した、あとは運ぶだけの単純作業という感じ。

もし他に経理のことや店のブログをやってくれる人がいるなら、ぜひその人にやってもらいたい気持ちがある。

でも何ととっても私の性質によるものなのかも。

ちょっと離れたところにスタンスをおく観察者という感じだからかな。たとえ夫婦であっても客観的に見れる姿勢を保っていたい。

2006.06.25 Sun

## 一周年記念のイベント

---

開業一周年記念として、サービスをやることにした。

内容は1杯目のドリンクをサービスというもの。但し日本酒や焼酎以外で。まあほとんどの人が1杯目はビールなので喜ばれることだろうと思う。

期間はどれくらいやるのかと思ったら、3日間やるそうだ。

実際の一周年記念日からやると、もともとお客様が足を運びやすい曜日なので翌週にすることにした。

週明け早々のあまりお客様が来ない曜日である。うまく分散して来てくれると良いのだけれど。

でも月頭だしその週はずっと忙しくなるのではないだろうか。3日もやって大丈夫かなあ。

しかしそれくらいの期間を設けないとお客様に還元できないし、なんとか頑張ってもらわなければ。

店のブログで予告することにした。

ここ最近またブログがきっかけで店に来てくれるお客様がいるようなので、今回のイベントは店に足を運んでもらう後押しになるのではないかと期待している。

ほぼ毎日更新しているためそれなりの情報量のブログになった。

そのためアクセスは思ったよりあるし、狙ったキーワードでヒットしている様子もあるのだが、かけてる労力と結果って実際どんなものなんだろう。

2006.06.26 Mon

## お祝いごと

---

今日夫が店に行くと花が届けられていた。大きな二段重ねのスタンド花である。

送り主はつい最近再会した同年代の親戚であった。一周年のことを彼には言っていなかったはずだが、同業繋がりで知ったとのこと。

彼の店もこの間一周年で、やはりお花を頂いたそうだ。

店の前に設置された花は人目を引く。何かあるのかなと入ってくるお客さんや、その花を見てお祝いに駆けつけてくれる常連さんがたくさんいたそうで、これは効果があると実感したらしい。

夫も誰か知り合いにこんな機会があったら、ぜひ同じことをしてあげようと思ったと言っていた。こういう連鎖ってちょっといいなと思った。

うちのお客さんだって負けていない。今日が開店記念日だと覚えていてくれたお客さんが何人もいた。

開店日を記した楯を飾っていたからかもしれない。これは去年友人が贈ってくれたもので、楯と  
ういか大判のタイルに店の名前やお祝いの言葉が刻まれているのである。

彼女がうちの店のためにあれこれ考えてこの品を選んでくれたであろうことを改めて想像すると、ありがたい気持ちでいっぱいになる。

2006.06.28 Wed

## 売上更新

---

一日の売上記録を更新した。人数も最高値。

今日うちの店にしては大人数の予約があったうえに、月末金曜日というのが良かったのかもしれない。

あれ？そういえばいつの間のうち店は月末良くなったのだろう。

今まで散々一般的に言われていることと当てはまらない店だと書いてきたのに、ここ数ヶ月はそうでもない。

人の流れが変わったのか、客層に変化があったのかよくわからないのだが。

さて、ここ数日は一周年のお祝いで来店してくれたお客さんが大勢いた。

お花を持ってきてくれる人も結構いて、中には途中でそれに気がついたのだろうか、一度帰ってからお花を手に戻って来てくださった方もいたとのこと。

そういうお客さんたちは特に楽しそうに飲む人であるのが共通しているらしい。

お祝い事はされる方はもちろんのこと、する方だって楽しいことなのかもと、そんなお客さんたちを見て思ったそうさ。

これって相乗効果なのかなあと思う。こういう良い雰囲気があるんな人に伝染して人が集まっている感じがする。

2006.06.30 Fri

独立開業に関する記録 開業278～368日目編

<http://p.booklog.jp/book/39277>

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/39277>

ブックログのpapier本棚へ入れる

<http://booklog.jp/puboo/book/39277>

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.