



電子版

“ロダン・タイムズ”



居酒屋談義

カウンターに小上がり3つ**居酒屋での談義は 参加もよし、聴くもよし。****分かっているけど、出来ない経営****(その1) 本音で 語ろう「居酒屋談義」。**

ロダン・タイムズが二刀流になりました。

この電磁版ロダン・タイムズは、基本が事業主向けになります。

従来のペーパーと違い、メールを開いてもらえることに感謝いたします。

創刊号は、「カウンターに小上がり3つ」について書きます。

居酒屋、割烹などを経営するとき、自分の腕に自信があって、自分が料理を納得して、切り盛りをする**ベスト店舗形態(坪数は8坪)**だそうです。

さて、あなたはこのこじんまりしたお店をずっとやり続けることができますか。

居酒屋談義のはじまりです。

(ちなみに、税理士業は従業員3人がベスト経営と言う人がいます。)

30才代 Aさん

そのお店が、繁盛店となったら2号店を出して事業を拡大したい。

新潟市で当れば5店舗くらいまでは、銀行もお金を貸してくれそうだ。

40才代 Bさん

僕は、繁盛店となっても 10年間は多店舗経営はしない。

60歳の時に借金が残らないようにしたいから……。

50才代 Cさん

僕は、別の畑で生活していた子供が後継をしてくれそうだ。

子供に教えながらとなると、もっと大きな店舗で経営をしたくなる。

(その2) 経営に絶対はないとすれば、最後は結果でしょうか。

この居酒屋談義には、答えがありません。

読者の皆さんは、事業の拡大を是としますか？ 非としますか？

事業の拡大局面は、Aさんばかりではありません。

Cさんのように、50歳代後半のような事業の拡大欲(後継欲)もできます。

この居酒屋談義に答えがあるとすれば、将来どれだけお金を残すこと。

借入金が少ないか。お金だけが幸福の尺度ではありませんが、

小上がり3つもよし、事業規模拡大もよし。最後は我慢と運です。

(その3) 朝の連ドラ「カーネーション」を見て。

小原糸子さん、70歳代自分のブランド立ち上げました。

糸子さんの生涯は、事業主であり続け、幾多の困難を自分で切り開き、

これが、ノンフィクション番組とは驚きです。

糸子さんに負けていません。(実は脱帽です。)

オーダーメイド婦人服に職人の意地とプライドをかけた50年。

(子供たちから廃業を迫られ、オーダーメイドへのこだわりを捨てた決断。)

ブランド立上後、20年間92歳までの現役で活躍。納得の人生でしょう。

もし20年後も見据えた経営の居酒屋談義は、また今度。

万代つばさグループ代表
発行者 八百板 誠

(税理士法人 万代つばさ 代表社員税理士)
(八百板誠行政書士事務所)

事務所 : 新潟市中央区下大川前通7ノ町2230番地 025 (228) 4697

mail : zeirishi@amber.plala.or.jp

編集者より 記事は独自の調査分析により書き上げております。

明示、黙示にかかわらず、発行者(当事務所)がこれを保証するものではありません。