

快進撃

企業に学べ

全国にはパンの製造小売りをする、いわゆる「パン屋さん」が1万4459店舗存在（平成19年統計）する。その10年前（平成9年）の統計をみると1万9362店舗であったので、このわずか10年間で店舗数は約5000、率にして約30%もの大幅な減少である。

こうした厳しい状況は、総合スーパーや食品スーパー、さらにはコンビニエンスストアなどの攻勢も一因だ。事実、かつてパンの購入先は、約80%が「まちのパン屋さん」だったが、今やその比率は36%程度にまで激減している。

では、地方の頑張る中小のパン屋さんの将来は皆危ういかという決してそうではない。というのは、全国各地のパン屋さんを歩いてみると、前述した統計を疑ってしまうような好業績を持続しているお店が少なからず存在するからだ。ここでは誌面の関係で、参考になると思われる一店を紹介する。

そのお店は「クーロンヌ」という名前のパン屋である。茨城県の取手市に本社を置き、つくば市や龍ヶ崎市など、茨城県の南部に多店舗展開している。創業は平成6年、その業績はというと、すこぶる好調で、創業初年度を除き18年間ほぼ増収増益、従業員数も創業当初の3人が今や100人をはるかに上回る規模にまで成長している。

では、業界全体が縮小志向の中、なぜ同社は顧客の支持を受け続けているのだろうか。その最大の要因をあえて一つだけ言えば、その経営理念・店づくりのコ

顧客に支持されるパン屋さん 『クーロンヌ』

ンセプトが、顧客のハートをしっかりと捉えたからだと思う。ちなみに同社の経営理念は、「親切が先、商いは後」だ。そして店づくりのコンセプトは、「地域の人々から愛され、必要とされる店づくり、人づくり、パンづくりの追求」とある。このことを社長の田島浩太さんは「私たちの仕事はパンをつくり、パンを売ることはありません。感動を創り、感動を売ることです」と言う。

こうした真摯（しんし）な経営が、顧客のハートを捉えないはずがない。事実、筆者が訪問した「クーロンヌつくば」は、同規模他社の実に3倍以上の売上高である。余談だが、このお店のサービス度をチェックするため、筆者は「揚げアンパンが置いてありませんが……」と、お店の中にいた一人の店員さんに質問した。すると店員さんは、多くのお店で聞く「扱っていません」などとは言わず、「わかりました。すぐつくりますから」と言ったのだ。

法政大学大学院政策創造研究科
教授 坂本 光司

坂本 光司／さかもと・こうじ

1947年生まれ。福井県立大学教授、静岡文化芸術大学教授などを経て、2008年4月より法政大学大学院政策創造研究科（地域づくり大学院）教授、同静岡サテライトキャンパス長および同イノベーション・マネジメント研究科兼任教授。他に、国や県、市町、商工会議所などの審議会・委員会の委員を多数兼務している。専門は中小企業経営論・地域経済論・産業論。著書に『日本でいちばん大切にしたい会社』（あさ出版）、『この会社はなぜ快進撃が続くのか』（かんき出版）など。

法律の改正により
平成26年1月から

個人で事業や不動産貸付等を行う全ての方は記帳と帳簿等の保存が必要になりました!!

記帳する内容

売上げなどの収入、仕入れや経費について、取引年月日や金額等を帳簿に記載します

帳簿書類の保存

帳簿のほか、請求書・領収書などの書類を整理して保存する必要があります



記帳と帳簿書類の保存が必要!

※ 所得税及び復興特別所得税の申告の必要がない方も対象となります。

記帳・帳簿等の保存制度や記帳の内容の詳細は、国税庁ホームページ(<http://www.nta.go.jp>)に掲載されていますので、ご覧ください。詳しくは、最寄りの税務署にお問い合わせください。