

Q1：キャッシュレス決済導入の経緯を教えてください。



現在、当店では、クレジットカード、電子マネーのほか、PayPayなどのキャッシュレス決済に対応しています。創業以来、現金のみの取扱いでしたが、消費税増税に伴う消費者へのポイント還元事業が開始されることに伴い、現金以外での支払い需要が増えるのではないかと感じていました。また、私が所属している兵庫県クリーニング生活衛生同業組合の先輩からの勧めもあり、今年の2月にキャッシュレス決済を導入しました。

Q2：導入の効果は出ていますか？

導入して3カ月程度ですが、全体の支払いのうち、約1割がキャッシュレス決済です。なかには、「クレジットカードが使えるから来た」と初めて来店された方もいて、新規のお客様開拓にも繋がっています。導入当初は機械の操作等に慣れず、妻と二人で右往左往してしまうこともありましたが、何とか対応できています。クリーニング店では、まだまだ現金のみの店舗が多いかと思いますが、繁忙期には高額支払いとなることもあり、キャッシュレス決済の需要はあると思います。

Q3：導入したことをどのように周知されていますか？



当店では、お店の情報発信のツールとして、HPのブログ、Facebook、Instagramなどを活用しており、これらを通じて周知しています。また、お店の前に立て看板を置き、こちらでもキャッシュレス対応を始めたことをPRしました。後日、立て看板を見て来店された方もいて、効果があったと思います。キャッシュレス決済は、手数料負担が増えるというデメリットはありますが、お店の宣伝効果は十分見込めるとしています。



笑顔で対応してくれる平櫛貴夫さんと奥様の幸恵さん

キャッシュレス対応 特集

毎日屋クリーニング店

代表：平櫛 貴夫 氏
創業：昭和35年1月
営業所：兵庫県尼崎市南塚口
8丁目65-15
従業員：4名
電話：06-6429-0932



せいえい三つ星リポート



“キラリ”と輝く経営事例

Part 1

キャッシュレス決済導入で、新規顧客を開拓!!



上：アイロンを掛ける平櫛貴夫さん
下：キャッシュレス決済対応機器



<店舗概要>

兵庫県尼崎市の閑静な住宅街にある、家族経営のクリーニング店。昭和35年に現代表の父親が創業し、今年で59年目。現代表は、トヨタのディーラーで整備士として勤務していたが、阪神淡路大震災で店舗が全壊し、建て直しを図る際に事業承継を決意。その後、父親のもとで経験を積み、経営を引き継ぐ。地域の方から頼りにされ、地域に恩返しできるクリーニング店を目指し、「洗い」と「仕上げ」にこだわりをもった経営に取り組んでいる。