

生活衛生 だより

2019

7

No. 194

キャッシュレス 対応 特集

■ 調査結果

注目度の高まるキャッシュレス決済

～飲食店でキャッシュレス決済を積極的に利用したい消費者が5割～

■ 経営アドバイス

これだけは知っておきたい！キャッシュレス決済の基本

■ せいえい三つ星レポート “キラリ” と輝く経営事例

毎日屋クリーニング店／長沼精肉店

組合員の
みなさまを
応援!

日本公庫の 振興事業貸付

「振興事業貸付」とは？

- 振興計画の認定を受けた生活衛生同業組合の組合員の方にご利用いただける融資制度です。
- ご利用にあたっては、振興計画認定組合の長（組合の長から委任を受けた支部長および理事を含みます。）が発行する「振興事業に係る資金証明書」が必要となります。

	設備資金	運転資金
ご融資額	1億5,000万円以内 ～7億2,000万円以内 (業種によって異なります)	5,700万円以内
ご返済期間 (うち据置期間)	20年以内 (2年以内)	7年以内 (2年以内)
主な利率 (年利)(注)	特別利率C	基準利率

(注) 1. お使いみち、ご返済期間、担保の有無などによって異なる利率が適用されます。

2. 利率は、日本公庫のホームページの金利情報【国民生活事業主要利率一覧表】からご確認いただけます。

振興事業促進支援融資制度も併せてご利用いただけます！

ご利用いただける方	引下げ利率	
	-0.15% (年利)	-0.30% (年利)
生活衛生同業組合等から一定の会計書類を準備していることの確認および事業計画の確認を受けた方	生活衛生同業組合等から確認を受けた「振興事業促進支援融資制度に係る事業計画書」の写しを提出された場合	左記に加え、生産性向上に資する計画に基づく取組みを行い、「生産性向上に係る事業計画書」の写しを提出された場合

ご相談は、日本公庫国民生活事業の窓口までお気軽にどうぞ。
なお、審査の結果、お客さまのご希望に沿えないことがあります。



日本政策金融公庫

国民生活事業

<https://www.jfc.go.jp/>

事業資金相談ダイヤル

(行こうよ！ 公庫)

0120-154-505

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

(受付時間：平日9時～19時【国民生活事業】)

注目度の高まるキャッシュレス決済

飲食店でキャッシュレス決済を積極的に利用したい消費者が5割

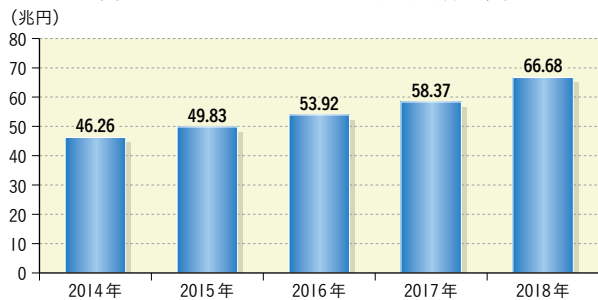
最近、「キャッシュレス」という言葉がテレビや新聞などで目にする機会が多くなってきました。一般社団法人日本クレジット協会の発表によると、2018年のクレジットカードの決済金額は、前年に比べて8兆円以上

増え、66兆円に上りました(図表1)。クレジットカード以外にも、Suica、WAONなどの電子マネーの利用も広がり、その決済金額は年々増加しています(図表2)。加えて、Pay PayやLINE Payなど、QR

コード(※)を利用した決済サービスも、大規模なキャンペーンやテレビCMなどの影響もあり、利用できる店舗が増えています。また、日本公庫が実施した「外食に関する消費者意識調査」では、飲食店

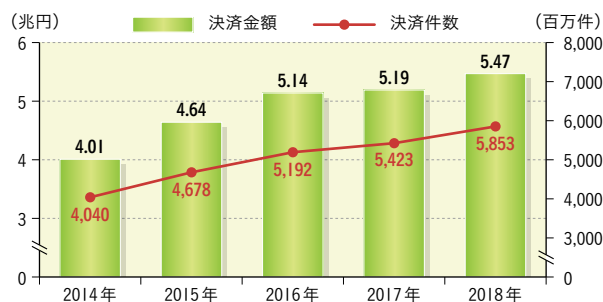
での支払いにキャッシュレス決済を「できるだけ利用したい」と回答した割合が過半数を占めるなど、生衛業においても、キャッシュレス決済に対応する必要性が高まっていることが伺えます(図表3)。

図表1 クレジットカードの決済金額の推移



出典：一般社団法人日本クレジット協会 クレジット関連統計

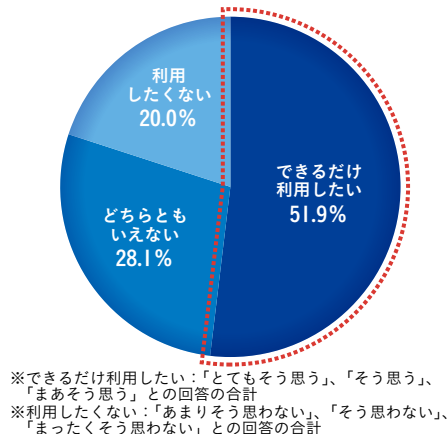
図表2 電子マネーの決済金額の推移



出典：日本銀行 決済機構局『決済動向』(2019年2月)

図表3 飲食店でのキャッシュレス決済の意向

Q：飲食店での支払いでは、キャッシュレス決済をできるだけ利用したいか (n=1,000)



※できるだけ利用したい：「とてもそう思う」、「そう思う」、「まあそう思う」との回答の合計
※利用したくない：「あまりそう思わない」、「そう思わない」、「まったくそう思わない」との回答の合計

【外食に関する消費者意識調査の実施要領】

調査時期	2019年3月8日(金)～3月11日(月)まで
調査方法	インターネットによるアンケート調査
調査対象	日本全国に居住する、半年に1回以上外食をしている20歳から69歳の男女1,000人(男女各500人)

消費税増税後の今年10月からは、キャッシュレス決済での支払いに対して、ポイント還元などを行う「キャッシュレス・消費者還元事業(経済産業省)」が始まる予定となっており、キャッシュレス決済は、これまで以上に消費者に浸透していくことが見込まれます。

そこで今回は「キャッシュレス対応」をテーマに、導入前に知っておきたいポイントや導入効果などを、専門家のアドバイスや企業事例を交えて、ご紹介します。

(※) QRコードは特許登録商標です。



これだけは知っておきたい！ キャッシュレス決済の基本

今年に入り、話題になることが増えている「キャッシュレス決済」。テレビCMやコンビニエンスストアでも、スマートフォンなどを使った決済で『〇〇ポイント還元！』といった広告を見たことがあるのではないだろうか。

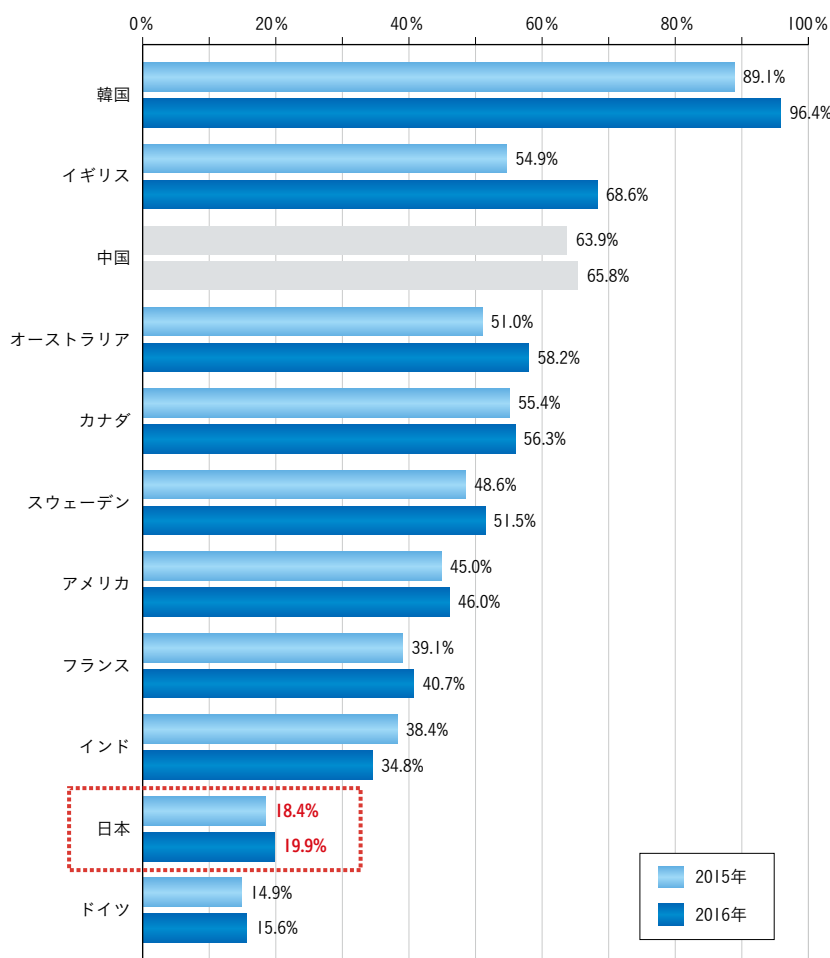
2019年10月から始まる予定の「キャッシュレス・消費者還元事業」（経済産業省）により、必要な端末等の導入費用が無料となること、消費者へのポイント還元が行われることなどから、今後さらに拡がると考えられます。そこで今回は、キャッシュレス決済の基礎知識や「キャッシュレス・消費者還元事業」の概要について解説します。

！ キャッシュレス 決済の動向

一般的に現金のやり取りをしない決済方法のことを、総称して「キャッシュレス決済」と呼んでいます。スマートフォンなどの普及などもあり、世界中で利用が進んでいます。日本では

はキャッシュレス決済比率が約20%と、利用が進んでいる各国と比べてキャッシュレス化が遅れています（図表1）。
そのような中、

図表1 各国のキャッシュレス決済比率の状況



（出典）世界銀行「Household final consumption expenditure（2015年（2017/8/2版）、2016年（2019/1/25版）」及び BIS「Redbook Statistics（2015年、2016年）」の非現金手段による年間支払金額から算出
※中国に関しては、Euromonitor International より参考値として記載



四ッ柳 茂樹

ヨ ツ ヤナギ シゲ キ

株式会社 O C L 代表取締役
中小企業診断士
IT コーディネータ

京都大学および同大学院工学研究科情報工学専攻修了。NTT 研究所にて次世代ネット活用の研究を行い、2年間で特許12件提出。2002年に独立後は、最先端IT技術の知識を活かし、起業家・中小企業に対し、企業の独自性を守るための知財・経営戦略の支援を行う。主な著作に「理系アタマのつくり方」（サンマーク出版）、「あたりまえだけれどなかなかできない起業のルール」（明日香出版社）など。



日本でのキャッシュレス決済比率は約 20%。政府は世界最高水準の 80% を目指している

日本においても、政府による中小企業への IT 化推進施策などの効果で、キャッシュレス決済を導入する事業者が増えています。前述の「キャッシュレス・消費者還元事業」も大きな後押しとなりそうです。

また、インバウンド対応のために、キャッシュレス化を進めたいという政府の方針もあります。海外からの多くの観光客が見込まれる 2020 年の東京オリンピックや 2025 年の大阪・関西万博に向けて、キャッシュレス決済比率を引き上げ、2025 年までに 40%、将来的には世界最高水準の 80% を目指すことを発表しています（経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」2018 年 4 月）。

消費者の間でも、近年、クレジットカードや交通系 IC カードなど、キャッシュレス決済の利用が浸透してきました。昨年の後半頃から、複数の決済

事業者が大規模なキャンペーンを行ったこともあり、スマートフォンや QR コード等を使った決済の利用も急速に拡大しています。

II. 生衛業者がキャッシュレス決済を導入するメリット

生衛業者の方の中には、現在のお客様をイメージして、「キャッシュレス決済など、わざわざ対応する必要はない」、「ただでさえ少ない利益から決済手数料を負担することは難しい」と考える方もいるかもしれません。

しかし、キャッシュレス決済は、消費者にとってメリットが多く（図表 2）、その利用者は増え続けています。キャッシュレス決済に対応しているかどうか、お店選びの要素の一つにもなっています。つまり、対応しないことで、知らず知らずのうちに失客してしまう可能性があり、反対に対応すれば、新規のお客様を呼び込める可能性もあるのです。

一方、店舗側でキャッシュレス決済を導入するメリットは、主に次のようなことが考えられます。

(I) 集客につながる

支払方法の選択肢が増えると、それまで利用のなかったお客様が来店するきっかけになります。「PayPay」や「LINE Pay」などの決済事業者では、自社のサービスが利用できる店舗をアプリやインターネットで検索できるようにしているので、新規顧客獲得のチャンスが広がるかもしれません。

また、初めてのお店を訪れる時、手持ちの現金で足りるかどうかが、不安に

図表 2 消費者にとってのキャッシュレス決済の主なメリット

- ・現金を持ち歩かなくても済む
- ・現金の持ち合わせが少なくても買い物ができる
- ・支払い時、小銭を探す手間がなくなる
- ・ポイントを貯められる
- ・履歴から何にいくら使ったかを把握でき、家計の管理がしやすい

感じるお客様もいるかもしれません。キャッシュレスに対応していることをホームページや店舗入り口などで案内しておけば、そのような不安を払拭でき、来店していただける可能性が高まります。

(2) 会計がスムーズになる

現金での支払いの場合、お客様が現金を数えて財布から取り出し、スタッフが現金を受け取り、金額を確認した後、お釣りを計算して渡すという手間が発生しますが、キャッシュレス決済ではその手間を省くことができます。

会計毎に時間が掛かると、混雑時には、店舗全体のオペレーションがうまく回らなくなる原因にもなりかねません。スムーズな会計によって、お客様をお待たせすることが少なくなり、回転率の上昇や顧客満足度の向上にも繋がられるでしょう。

また、iPadなどのタブレットを利用した、通常のレジよりも操作がシンプルな決済端末であれば、スタッフのトレーニング時間を削減できます。加えて、レジの現金残高を確認・管理する時間なども軽減できます。その分の人的コストを他の業務に振り分ける



キャッシュレス決済でさまざまな可能性が広がる

ことができれば、省力化やコスト削減といった効果も期待できます。

(3) お客様の購買情報を収集・活用しやすい

新規顧客の獲得やリピーターを増やしていくためには、購買情報を収集・活用することが欠かせません。

購買情報を収集・分析し、お客様ごとの趣味嗜好に合った商品を勧めるよ

うな販売促進の取り組みも、レジアプリ（AirREGI、スマレジなど）と連携させる

ことで簡単に行えるようになります。また、

お客様へのメールやハガキなどを効率的に出すことができるシステムもあります。

「最近売れている商品は何か」、「どのようなお客様が、どのような商品・サービスを好んで自店舗に来店するのか」といった傾向がデータから分かれば、店舗や品揃えの改善に活かすことができます。

(4) 「いつでも買い」の可能性が広がる

キャッシュレス決済では、手持ちのお金が少なくても支払いできるので、予定外の商品・サービスを購入しても、購入の可能性が高まります。追加でもう一品注文してもらえたり、スタッフが薦めたサービスを頼んでもらえたりするなど、お客様の「いつでも買

い」を後押ししてくれることが期待できます。

加えて、インバウンド対策としても、キャッシュレス決済に対応しておくことは重要です。「2020年には4000万人の外国人が訪日する」との試算もあります。訪日外国人の消費金額のうち、5割が「飲食」と「宿泊」に使われているというデータもあり、衛生業者にとって大きなチャンスと言えるでしょう。

Ⅲ. キャッシュレス決済の種類

一口に「キャッシュレス決済」と言っても、その種類はさまざまです。例えば、決済方法でカテゴリ分けすると図表3のようになります。

〈各決済方法の特徴〉

◎カード（クレジットカード／デビット／プリペイド）

ご存知の通り、クレジットカードには様々なブランドがあり、利用者も多く、最もメジャーなキャッシュレス決済の方法です。

図表3 決済方法でみたキャッシュレス決済の一例



出典：クラウドキャスト (株) Webページ
『国内キャッシュレス決済カオスマップ (2019年1月版)』を再編・加工

デビットカードは、都市銀行などの金融機関が発行しており、決済後、すぐに口座から引き落とされ、現金に近い感覚で利用できることが特徴です。プリペイドカードは、あらかじめ

購入した金額が使えるものの、現金をチャージして使うものなどがあり、クレジットカード会社が発行するもの以外に、スマートフォンやアプリに関連付けて使用するものや、インターネッ

トショッピングで使えるものなどもあります。

◎電子マネー(ICカード、スマホ)
交通系のICカード(「Suica」、
「PASMO」など)、流通系のICカード(「nanaco」、「WAON」など)は前払い式のものが多いですが、「iD」、「QUICPay」のようにクレジットカードを関連付けて使用する、後払い式のものもあります。

◎QRコード決済(スマホ)

ITサービス事業者や通信キャリアが運営するものから銀行系のものまで、多くの種類が存在します。このタイプの決済では、店舗側が決済端末を用意しなくても、その店舗用に印字されたQRコードがあれば、お客様のスマートフォンでQRコードを読み込み決済できる、店舗提示型の決済方法もあります。通信機器やネット環境が整っていない、屋台などの店舗でも利用しやすいサービスです。

なお、お客様の支払いのタイミングが早い方が店舗への入金も早くなる傾向があります。後払いのクレジット

カードに比べ、前払いの電子マネーは入金が早いことが多く、決済事業者によっては翌日に入金してもらえる場合もあります。

IV. 導入時のポイント

いざキャッシュレス決済を導入しようと思っても、その種類や決済事業者が多く、『どれを導入すればよいかわからない』という方も多いのではないのでしょうか。そこで、簡単に決済事業者選びのポイントと各社のサービス内容を紹介します。

〈決済事業者選びのポイント〉

これからキャッシュレス決済を導入する場合、決済端末の導入費用が無料となり、消費者へのポイント還元も可能な「キャッシュレス・消費者還元事業」に登録された決済事業者(https://cashless.go.jp/franchise/index.html#list)から選ぶことをお勧めします。

既にキャッシュレス決済に対応している店舗では、その決済事業者が「キャッシュレス・消費者還元事業」に登録しているかどうかを確かめま

しょう。

また、決済事業者を選ぶ際には、手数料や振込手数料が安いということだけでなく、自店舗のお客様がどのような決済方法を利用することが多いのかを考えることも重要です。お客様がクレジットカードしか使わないと思っ

〈今話題のキャッシュレス決済の比較〉

テレビCMなどで話題のキャッシュレス決済について、対応できる決済方法や手数料をまとめたものを図表4に示します。

表中には記載していませんが、初期手数料と月額費用については、ほとんどの決済事業者が無料あるいは実質無料としています。

手数料は各社で違いがありますが、「キャッシュレス・消費者還元事業」に登録した決済事業者の加盟店となった

中小・小規模事業者は、2020年6月まで手数料の1/3を国から補助してもらえます。

この図表4の左の2社は、主にQRコード決済サービスを提供する事業者です。QRコード決済は、主にスマートフォンアプリを使って行います。

PayPayは、大規模なポイント還元キャンペーンを行い、ユーザ数を増やしています。入金サイクルの速さも魅力です。

LINE Payは、国内8000万人のユーザ数を誇る「LINE」を使って利用できます。飲食店での会計時に便利な「割り勘」機能

図表4 話題のキャッシュレス決済サービスの比較

	PayPay	LINE Pay	楽天ペイ	AirPAY	Square	Coiney
対応決済方法	クレジットカード	—	多数対応	多数対応	多数対応	多数対応
	電子マネー	—	多数対応	多数対応	—	多数対応
	QRコード	PayPay/Alipay	LINE Pay	楽天ペイ	d払い/PayPay/LINEPay/Alipay/WeChatPay	WeChatPay
手数料	無料 (2021年9月30日まで)	無料 (2021年7月31日まで) ※2021年8月以降は2.45%	3.24%～3.74%	3.24%～3.74%	3.25%～3.95%	3.24%～3.74%
振込手数料	無料 (2020年6月30日まで) ジャパンネット銀行の場合は永年無料	240円	無料(楽天銀行の場合) 210円(他銀行の場合)	無料	無料	200円 (10万円以上は無料)
入金サイクル	ジャパンネット銀行の場合は「翌日」 それ以外の銀行の場合は「最短翌々営業日」	月末締め、翌月末支払い	楽天銀行の場合は「翌日」 それ以外の銀行の場合は「依頼してから翌営業日」	月3回or月6回 ※QRコード決済の場合は、 月末締め、翌月末支払い	最短翌営業日	振込依頼手続き後、 1-2営業日

出典：「キャッシュレス・消費者還元事業」のWebページ 加盟店向け決済サービスのリスト及び各決済事業者のWebページ (2019年5月現在)

を掲載しています。

一方、図表4の右の4社は、決済端末を使った決済サービスを提供する事業者です。

AirPAYは、QRコード決済などにも幅広く対応しており、26種類の決済方法に対応できます。

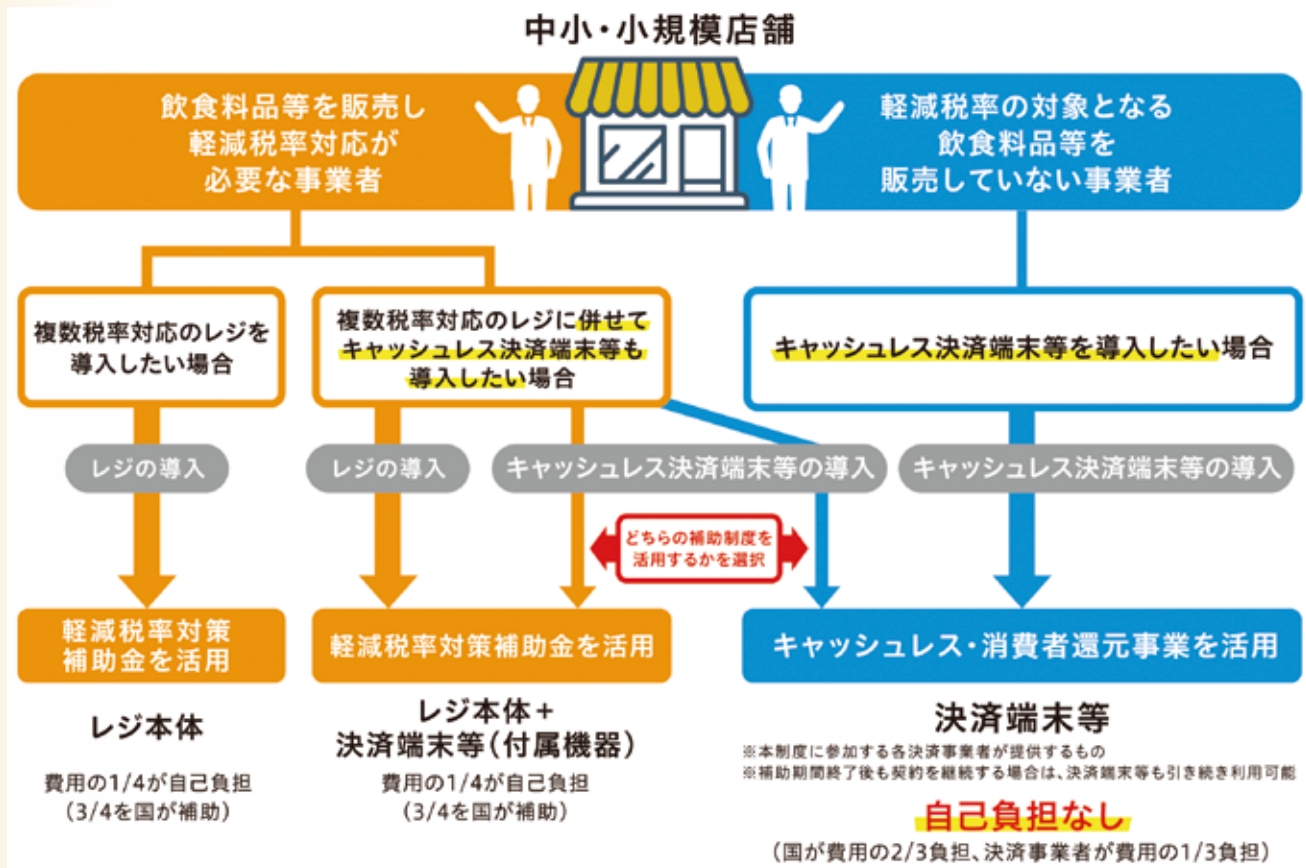
また、楽天ペイは楽天市場のユーザ数の多さを活用できること、Squareは専用のPOSレジが利用できること、Coineyはオンライン決済用のホームページを簡単に作れることなど、それぞれ特徴があります。

加えて、AirPayなどは中国のQRコード決済(Alipay、WeChatPay)にも対応しています。中国では日本よりもキャッシュレス化が進んでおり、Alipayが使えることを周知している理髪店に、実際に中国人観光客が髪を切りに訪れるようになったという話もあるようです。

V. 「キャッシュレス・消費者還元事業」について

最後に、これまでも何度か触れてきた「キャッシュレス・消費者還元事業」

図表5 「軽減税率対策補助金」と「キャッシュレス・消費者還元事業」の活用パターン



出典：経済産業省 キャッシュレス決済端末の支援について《軽減税率対策補助金とキャッシュレス・消費者還元事業の比較》

について整理したいと思います。

「キャッシュレス・消費者還元事業」は、消費税率引上げに伴う需要平準化対策として、2019年10月から2020年6月まで実施される予定です。当事業に登録された決済事業者の加盟店になった中小・小規模事業者が対象となり、主に3つのメリットがあります(フランチャイズ店舗の場合は、異なる部分があります)。

(1) 決済端末および設置費用が無料

キャッシュレス決済に必要な機器と導入費用が無料になります。

飲食料品等を販売する事業者の場合は、レジ本体の導入を国が3/4補助する「軽減税率対策補助金」という制度も利用できるため、併せて検討してみてもよいかもしれません。制度の活用パターンを図表5に示しておきます。

(2) 手数料の1/3を国が補助

キャッシュレス決済に係る手数料の1/3の金額を国から補助してもらえます(手数料が3・25%以下の場合)。

(3) 消費者へのポイント還元

当事業の加盟店でキャッシュレス決済を利用して買い物した場合、消費者には決済金額の5%のポイントが還元されるため、集客効果が期待できます(ポイントの還元方法は決済事業者等によって異なります)。

※「キャッシュレス・消費者還元事業」について、詳しくはWebページをご覧ください。

Webページ：
<https://cashless.go.jp>

問合せ窓口：
0570-000655

受付時間：
10:00～18:00
(土・日・祝日を除く)

※一部対象外となる店舗があります。

当事業の加盟店は、インターネットで検索できるようになる予定です。10月からお客様へのポイント還元も始まります。これらの準備を行うためにも、早めにキャッシュレス決済の導入を検討してみたいかがでしょうか。

※本稿内のデータは、2019年5月現在のものであり、変更になっている場合があります。



★ 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
レポート



“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。

★ Q1: キャッシュレス決済導入の経緯を教えてください。



当店では、3年前からクレジットカードに対応し、今年からはQRコード決済（PayPay）にも対応しています。

お客様からすれば、現金よりクレジットカードやQRコード決済で支払う方がポイントの付く分お得なので、需要は多いと思って導入を決めました。また、PayPayは導入が簡単で、申込手続きから1週間程度で使えるようになりました。キャンペーン期間のため、手数料等が安いことも魅力です。

★ Q2: 導入の効果は出ていますか？

当店で利用されるキャッシュレス決済は、そのほとんどをQRコード決済が占めています。



QRコード決済は、クレジットカードと比べて、少額から利用する方が多く、毎日の買い物に向いていると感じています。使い方も簡単で、お客様にスマホを操作してもらい、数ステップで完了。お釣りも不要となるため、会計がとてもスムーズです。また、QRコードのステッカーさえあれば、どこでも対応できるので、イベント等に出店する際も便利です。

★ Q3: 導入したことをどのように周知されていますか？



ブログやTwitterなどのSNSでも周知していますが、最も効果的な方法は店頭表示だと思います。当店では、PayPayのステッカーを販売窓口の目立つところに貼っています。それを見て「PayPay使えるんだ」と声を掛けていただき、利用につながるものがほとんどです。

また、QRコード決済は若い方の利用が多いだろうと想定していましたが、思った以上に幅広い世代の方にご利用いただいています。

今後、消費税増税に伴う消費者へのポイント還元事業などが開始されれば、キャッシュレス決済がさらに浸透していくと思うので、電子マネーなどの支払にも対応していきたいと考えています。



3代目の長沼裕士さん

長沼精肉店

代表: 長沼 裕士 氏

創業: 昭和24年

営業所: 埼玉県加須市大門町14-31

従業員: 4名

電話: 0480-61-3399

キャッシュレス
対応 特集

せいせい
三つ星
リポート



“キラリ”と輝く経営事例

Part
2



導入も操作も簡単！
お釣り不要で会計がスムーズに！！



上: 笑顔で接客する長沼裕士さん
下: 販売窓口には付かれた PayPay のステッカー

長沼 精肉店
NAGATSUMA SEIKUN-ten

<店舗概要>

70年以上続く老舗精肉店。現代表の長沼裕士さんは3代目。お肉だけでなく、お惣菜にも力を入れており、当店一押しの『メンチカツ』は、お惣菜のコンテストで金賞を受賞。2017年には加須市の「かぞブランド」にも認定されている。そのほか、ボリュームたっぷり若鶏の唐揚げや和牛コロッケ、牛すじカレーなど、ラインナップも豊富。その味を求めて、遠方からの来客もある人気店。

「ムビチケ当日券&映画 GIFT」はじまる！

映画の前売券の購入については、「ムビチケ」という形でキャッシュレスがかなり普及しています。さらに、2019年7月から「お手元のポイントを使っておトクに映画を観よう！」というコンセプトで、ポイントを活用して映画を観る新しいサービス「ムビチケ当日券&映画 GIFT」がスタートします。その内容について、全国興行生活衛生同業組合連合会の大出事務局長に伺いました。

Q. 7月からはじまる「ムビチケ当日券&映画 GIFT」とはどのような取り組みですか？

既存のムビチケは前売券のみの取り扱いでしたが、今回新たに、楽天ペイやd払いといったポイントを貯めて使える決済サービスを利用して購入できる「ムビチケ当日券」が登場しました。

そして、ANA マイレージ、T ポイントといったポイントサービスを使って、ムビチケ当日券購入用のプリペイドコードに交換できるのが「映画 GIFT」です。「映画館に行こう！」実行委員会（※）が主導しており、全興連も、この取り組みに全面的に参加しています。

現在、数多くの会社が独自のポイントカードを発行していますが、そのようなポイントを活用して映画が観られれば、映画館を利用する方の利便性が増し、映画人口の増加にも効果があるのではと期待しています。

Q. 「ムビチケ当日券&映画 GIFT」の利用方法やアピールポイントなどを教えてください。

ひと昔前は、映画館の窓口に行って、現金で買うことが当たり前だった映画のチケットも、現在ではオンラインでご購入いただく割合の方が多くなっています。

購入方法は既存のムビチケの前売券と多少異なる部分もありますが、購入後の座席指定の方法は大きく変わりません。ポイントを映画鑑賞に活用できるのが一番の魅力です。

使える決済サービスやポイントサービスは、今後更に拡充していく予定です。



※『映画館に行こう！』
実行委員会について

全国興行生活衛生同業組合連合会、日本映画製作者連盟、外国映画輸入配給協会、MPA（モーションピクチャー・アソシエーション）の4団体から構成され、映画人口2億人を目標に、「夫婦 50 割引」や「映画盗撮防止キャンペーン」など様々な施策を展開。

この夏、注目の映画をご紹介します！ 大出事務局長に、この夏、注目の映画をお伺いしました！

〈トイ・ストーリー 4〉



©2019 Disney/Pixar. All Rights Reserved.

- ◆劇場公開日
2019年7月12日
- ◆作品紹介
おもちゃの世界を舞台に世界中の観客を感動の渦で包み込んだディズニー・ピクサーの傑作「トイ・ストーリー」シリーズ最新作

〈天気の子〉



©2019「天気の子」製作委員会

- ◆劇場公開日
2019年7月19日
- ◆作品紹介
全世界待望、新海誠監督最新作
家出少年と、空を晴れにできる少女の出会いと恋の物語。

〈ペット 2〉



©2018 UNIVERSAL STUDIOS

- ◆劇場公開日
2019年7月26日
- ◆作品紹介
『ミニオンズ』『SING/シング』のイルミネーション最新作
全世界大ヒットを記録した『ペット』の続編がついに映画館にやってくる！

生衛業の設備投資割合が調査開始以来、過去最高 ～消費税増税を意識して、今後の設備投資を前倒しする企業が6割～

日本政策金融公庫が実施した「生活衛生関係営業の景気動向等調査特別調査結果 2019年1～3月期」から、設備投資に関するアンケート調査結果をご紹介します。

< 2018年の設備投資動向 >

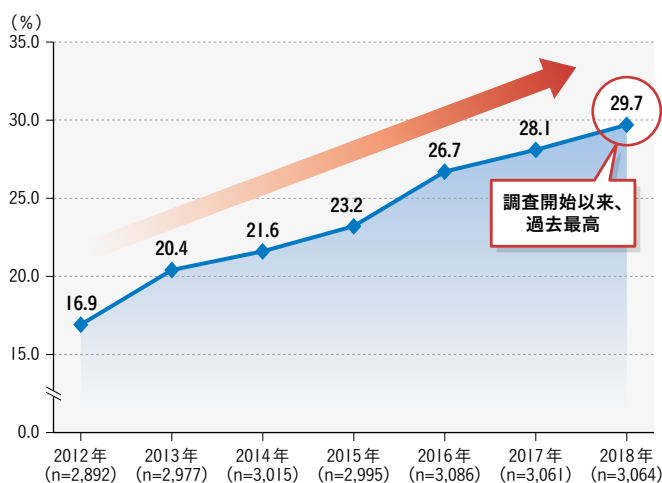
- 2018年に設備投資を実施した企業の割合は29.7%と、2008年の調査開始以来、過去最高となりました（図表1）。
- 業種別にみると、公衆浴場業、クリーニング業、飲食業、美容業において、設備投資を「実施した」と回答した企業の割合が過去最高となっています（図表2）。

< 2019年1月以降の設備投資に対する意識 >

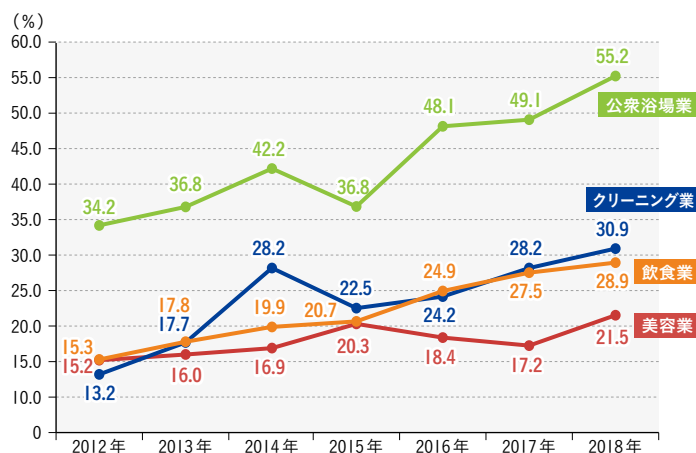
- 2019年1月以降の設備投資に関しては、「必要性を感じている」と回答した企業割合が46.4%と、全体の約5割を占めており、業種別では、ホテル・旅館業が最も多く、次いで、映画館、公衆浴場業の順となっています（図表3）。
- 必要性を感じている設備投資について、「設備投資の実施時期を消費税増税前に前倒しする」と回答した企業の割合が全体の6割を超えました（図表4）。

※設備投資に関するアンケート調査結果の詳細は、日本公庫ホームページでご覧いただけます。

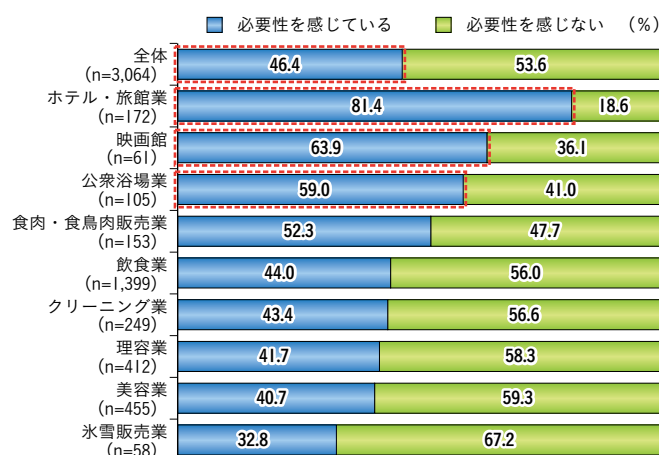
図表1 設備投資の実施状況



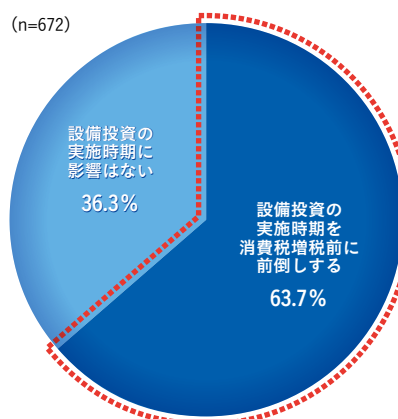
図表2 設備投資の実施状況
（「実施した」と回答した企業の割合が過去最高となった4業種）



図表3 設備投資の必要性



図表4 消費税増税が設備投資の実施時期に与える影響



キラメキ女子

おぐり えりか
小栗 絵里加 さん

〈プロフィール〉

北海道出身。音大卒。

芸能活動の傍らで始めたB A Rの仕事に魅了され、本格的にバーテンダーの道を目指す。バーテンダー歴約11年。最優秀ベネシアドールに輝くなど、大会等での受賞歴も多数。

＜主な受賞歴＞

- ・ラメゾン コアントロー 2016 準グランプリ
- ・なでしこカップ 2017 グランプリ
- ・テシグナル 2018 カクテルコンペティション グランプリ
- ・2018 最優秀ベネシアドール



母の日にお母さんと乾杯することをイメージして、小栗さんが考案した「マザーズ・ブロッサム」

に、後輩バーテンダーの育成や若い世代の方へB A Rの魅力を伝えることにも取り組んでいきたいです。そして、いずれは地元・北海道にお店を出せたらと考えています。

バーテンダーになったのは、アルバイトがきっかけでした。当時、芸能活動の傍らで始めたB A Rでのアルバイトでしたが、気付くと、その奥深さに魅了されていました。

20代半ばで芸能界を引退した時は、地元の北海道へ帰ることも考えましたが、仕事ぶりを評価していただいたオーナーからの勧めもあり、本格的にバーテンダーを目指すことを決めました。

その後、バーテンダーの仕事だけでなく、店舗運営などにも携わっていくなかで、いつかは自分のお店を構えたいと思うようになりました。日々の仕事、スキルアップのための練習、独立に向けた準備で寝る間もないほど忙しい日々でしたが、持ち前の負けず嫌いな性格で、どうにか乗り切り、3年

前に念願の独立を果たすことができました。

お店では、お越しいただいたお客様とのコミュニケーションを大切に、お客様一人ひとりに合わせたお酒や話題を提供できるように心掛けています。

また、スキルアップを図るため、大会などにも積極的に参加しており、2017年には、女性バーテンダー日本一を決めるなでしこカップに出場し、優勝することができました。

今後は自分の腕を磨き続けるとともに、後輩バーテンダーの育成や若い世代の方へB A Rの魅力を伝えることにも取り組んでいきたいです。そして、いずれは地元・北海道にお店を出せたらと考えています。



アルジャーノン シンフォニア
Algernon Sinfonia

住所：東京都港区赤坂3-10-6

雪華堂ビル3F

電話：03-3586-0535

URL：https://atcf.jp/algernonsyn/

営業時間：17:30～24:00

(金曜日 17:30～26:00)

定休日：日曜日

落ち着いた雰囲気の内店内で、豊富な種類の洋酒を楽しむオーセンティックバー。店主兼メインバーテンダーの小栗さんが作る、フレッシュフルーツを使ったカクテルが人気。北海道産の食材などを使った、日替わりのフードメニューも充実している。

創造力、無限大

高校生ならではの
創造性あふれる
ビジネスプランを
大募集



第7回
高校生
ビジネスプラン
グランプリ

応募登録・
ビジネスプランシート
提出締切

2019年9月25日(水)

高校生ビジネスプラン・グランプリFacebook
ページでは最新情報を随時更新しています。



Facebook



ホームページ

[主催]日本政策金融公庫 [後援]財務省、文部科学省、厚生労働省、農林水産省、経済産業省、中小企業庁、沖縄振興開発金融公庫、日本商工会議所、全国商工会連合会、公益財団法人全国商業高等学校協会、公益財団法人産業教育振興中央会、株式会社東京証券取引所、一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター、日本公認会計士協会、日本税理士会連合会、公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会

本ポスター掲載の記事、写真、イラスト、画像、データなどの無断転用・転載はお断りします。



日本政策金融公庫

国産にこだわり
農と食
をつなぎます。

第14回 アグリフードEXPO 東京 2019

—— プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会 ——

日時 8月21日(水)/22日(木)
10:00~17:00 10:00~16:00

主催 日本政策金融公庫

会場 東京ビッグサイト 南展示棟

