

新宿商人

vol.22

[2022年3月号]

発行:新宿区文化観光産業部
産業振興課

☎03-3344-0701

FAX:03-3344-0221

✉shoten-rece

@city.shinjuku.lg.jp

新宿区商店会情報誌

〔 しんじゅくあきんど 〕

Pick Up

クリアソン
新宿

〔 特集 〕

ネクストステージへ



今シーズンよりJFLに参戦!

クリアソン新宿が 地元を盛り上げる!

新宿を本拠地とするサッカークラブ、クリアソン新宿。サッカーを通じて感動の提供を理念に、地域に根ざした活動を続けている。



クリアソン新宿
岩館 直選手

神奈川県出身。アルテ高崎、水戸ホーリーホック、浦和レッズを経て、2020年にクリアソン新宿に加入。ポジションはゴールキーパー。仕事ではシェアサイクルで新宿の街を駆け回っている。

た金額は微々たるものでしたが、賛同店に分配したところ、『その気持ちがうれしい』と言っていただき、有意義な活動になったと思います」

こうした活動を通し、「地域のハブとして人と人をつないでいきたい」と語る岩館さん。さらに影響力を高めるためには、クラブとしての躍進が必須。3月のJFL開幕に向けて意気軒高だ。

「厳しい戦いを突破してJリーグ入りし、クラブの注目度を高めたいです。その影響で新宿に人を呼び込み、街をにぎやかにできればうれしいですね。新宿の数あるエンターテインメントと共存しつつ、地域を盛り上げていきたいです」

新宿のコンテンツとして新しい可能性を持つクリアソン新宿。より地域に根ざした活動の活性化を見据えて、商店街イベント等にも積極的にかかわっていききたいとのことなので、ぜひお声がけをしてみてください。

昨年、アマチュアサッカーの最高峰であるJFL（日本フットボールリーグ）へ昇格を決めたクリアソン新宿。その名を耳にする機会も増えてきた。

「昇格が決まった試合は名古屋で行われたのですが、新宿の方々が数百人で応援に来てくれて、どちらがホームチームなのかわからないくらい盛り上げていただきました」

所属選手の岩館直さんは、そう言って笑顔を見せる。岩館さんは、サッカークラブの運営母体となる株式会社クリアソンの社員として働きつつ、練習に励む多忙な日々を送っている。

株式会社クリアソンは、サッカークラブ事業のほかに、学生の就職支援や企業向け研修などを行っており、所属選手はそれぞれが異なる業務を担当している。ちなみに、約30名の選手のうち、約半数は株式会社クリアソンに籍を置き、残りの半数は一般企業に勤めている。岩館さんは、「時間をやりくりして練習に来る社外の選手には、頭が上がりませんね」と、尊敬の念を口にする。

サッカーと仕事の両立を図る選手たちだが、その合間を縫い、地域活動にも積極的に参加している。区内の商店街の清掃をはじめ、イベントへのブース出展、子ども向けサッカー教室の開催、専門学校との産学連携プロジェクトなど、その例は枚挙にいとまがない。記憶に新しいところでは、コロナ禍で大打撃を受けた区内の飲食店支援のクラウドファンディングが話題となった。

「クリアソン新宿が主体となってご支援を呼びかけることで、普段からお世話になっている飲食店のみなさんに、少しでも恩返しできればと考えました。実際に集まっ



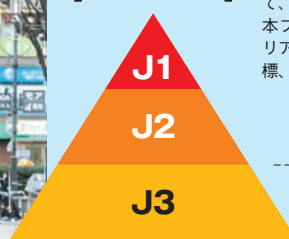
区も
応援して
います!



左写真) 新宿区との包括連携協定を締結したクリアソン新宿。商店会のイベントに参加するなど地域振興にも積極的にかかわっている。
右写真) 今号表紙に登場してくれたのは、瀬川和樹選手 (DF) と、黄誠秀選手 (MF)

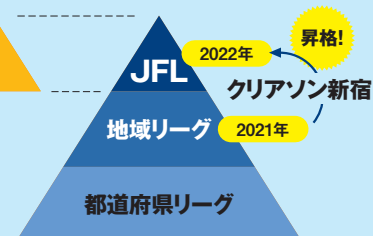


〔プロリーグ〕



プロサッカーリーグであるJリーグに対して、アマチュアの最高峰リーグがJFL（日本フットボールリーグ）。昨シーズン、クリアソン新宿はJFL昇格を決めた。次の目標、Jリーグ参入を目指して活動中

〔アマチュアリーグ〕



Contents

【しんじゅくあきんど】

新宿商人

vol.22

※本誌の掲載内容は令和4年2月現在のものです。

取材時は新型コロナウイルス感染症の予防に努め、写真撮影時は特別にマスクを外して行いました。

【特集】

ネクストステージへ

令和4年度の幕明けを前に、新たなチャレンジを志す方も多いのではないのでしょうか。

今号では、店舗や商店会で取り組んでいるデジタル化の流れを取材。

キャッシュレス決済の導入やアプリ開発などのメリットを、実例から探ります。

店舗や商店会のネクストステージにつながるヒントが、ここにあります。

Pick Up

クリアソン新宿が地元を盛り上げる!

02 私たちキャッシュレスはじめました。

やおやさん(オレンジコートショッピングセンター会) / クリーニング オリック(北新宿四丁目商友会)

専門家に教えてもらいました!

04 いまさら聞けないキャッシュレス決済Q&A

Interview キャッシュレス推進協議会

06 商店街散歩も商店会運営もアプリで楽しく 大隈通り商店会

07 区外事例 仙台市中心部商店街活性化協議会 (宮城県仙台市)

08 新宿商人物語「つなぐ」 三輪接骨院(住吉町商工会)

裏表紙 商店街 News

[知っておきたい今春のトピックス]

私たち キャッシュレス

多くの事業者にとって検討課題である、「キャッシュレス決済」導入の是非。実際にキャッシュレス決済を導入した事業者に、現況について話を伺った。本当のところ、キャッシュレス決済ってどうですか——？

はじめました。

Theme 1

キャッシュレス決済

Cashless



Tool
交通系IC他



Category

クリーニング店



Tool

コード決済



Category

青果店

ミスの発生を未然に防ぐ！ キャッシュレス決済で 精算額のずれを回避



オリックコーポレーション
代表取締役
志村成昭さん
新宿区を中心に「クリーニングオリック」を展開。老舗ならではのきめ細やかなサービスで、地域の人々から好評を得ている。

**利用者の比率は
ついに15%を突破！**

区内5店舗を展開する「クリーニングオリック」（北新宿四丁目商友会）がキャッシュレス決済を導入したのは5年前。本店におけるテストケースを経て、現在は全店舗でキャッシュレス決済に対応している。

「きっかけとなったのは、『お札や硬貨で財布がかさばってしまう』というお客様の声でした。世間的にもキャッシュレス決済の波が来ているので、当社でも導入を決めました」

そう語るのは、新宿区商店会連合会役員で同社代表取締役の志村成昭さん。軽いフィットワークで各種端末機器を導入した結果、顧客

からの評判は上々だった。店舗で接客を担当するマネージャーの堀田友宏さんは、そのメリットについて次のように語る。

「一番大きかったのは、やりとりする金銭の額にずれがないことです。現金の受け渡しだと、どれだけ注意してもミスが起こってしまいますが、キャッシュレス決済であれば、まず間違えることはありません」

堀田さんによると、キャッシュレス決済の利用者は日に日に増加しているそう。年齢層としては若者が中心だが、「ご年配のお客様でも、交通系ICカードを抵抗なくお使いになる方が増えています」とのこと。スマートフォンではハードルが高くとも、普段使い慣れているSuicaやPASMO等の交通系ICカードであれば難なく利用できるようだ。

一方で、キャッシュレス決済導入による店舗スタッフへの負担はなかったのだろうか。

「決済方法によって使う端末が異なるので、慣れるまでは少々大変でした。今も使い方に迷うことはありますが、地域密着型の店舗では、お客様がスタッフに使い方を教えてくださることもありますね」

同社におけるキャッシュレス決済の割合は15%を突破。今後もその比率は上昇の一途を辿るだろう。

高齢者の常連さんが多くても キャッシュレス決済導入で 新たな客層を獲得！



やおやさん
店長 河野大介さん
「やおやさん」というシンプルでユニークな店名は前オーナーが付けたと話す河野さん。新鮮な野菜を中心とした品揃えで、近隣にない青果店だ。妻とパートを含めた3名で店を運営する。

**将来を見据えて
コード決済導入を決断**

JR高田馬場駅と新大久保駅の間に位置し、緑豊かな戸山公園の入口に建つオレンジコートショップセンター。その一角にある青果店「やおやさん」（オレンジコートショップセンター会）がコード決済を導入したのは2021年7月のこと。きっかけは顧客からの声だった。

「『コード決済で払えないの？』といった声が結構あったんです」と話すのは店長の河野大介さん。常連客の多くは近隣住民のシニア層だが、コロナ禍の現在、人と人との接触機会を減らしたいという思いもあって、キャッシュレス決済を望む人が

増えてきたのだ。

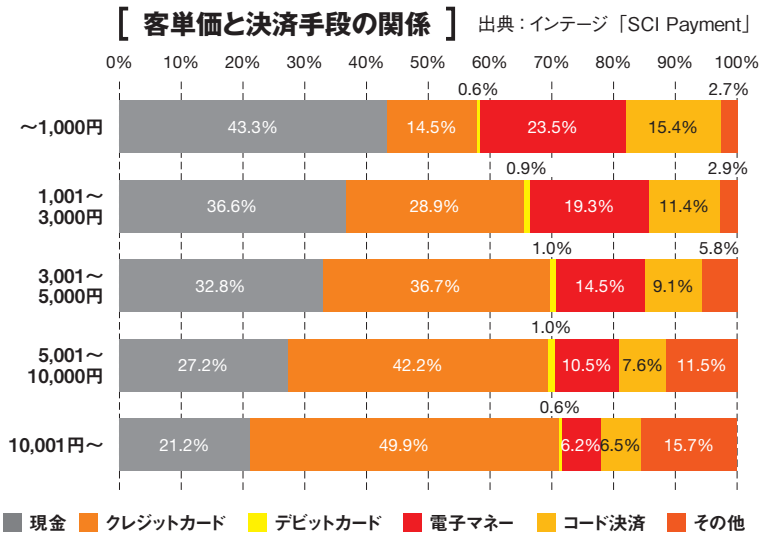
だが河野さんは、キャッシュレス決済のメリットを理解しつつもなかなか踏み切れないでいた。というのも、青果市場は原則、現金払い。商材を仕入れるためには手元にまとまった現金が必要で、キャッシュレス決済の入金サイクルが課題だった。それでも、一歩を踏み出したのは「これからもこの商売を続けたい」という思いゆえ。

「いずれキャッシュレス社会になるのなら、どこかで自分たちも変えなくちゃいけない。それならば早いほうが良い」

そこで河野さんが選んだのがユーザースキャン方式のコード決済だ。店舗側が提示するコードを、顧客にスマートフォンの決済アプリで読み取ってもらい、支払金額を入力してもらう。店舗側がその画面を確認すれば会計は完了。専用のスキナーも必要なく、事業者向けのアプリを入れるだけという手軽さだ。

導入して8カ月余り、その効果はというと「キャッシュレス決済にして良かった」と断言する河野さん。毎月の売上におけるコード決済の割合はすでに2割程度にのぼり、キャッシュレス決済に馴染みのある若い顧客層が増えたという。区が実施したキャッシュレス還元キャンペーンも、効果を後押しした。当初課題だった入金サイクルも、いったん慣れてしまえば「問題なかった」（河野さん）。顧客も店舗もWin-Winな結果となったようだ。

Q.4 いろいろ種類があるけど、どれを選べばいい? A. 目安として、客単価から選ぶのも手です。



Support

キャッシュレス決済導入に使える！
おもてなし店舗
支援事業補助金

キャッシュレス決済の導入にかかる経費のうち、最大10万円（10/10以内）を補助！他の販売促進事業や感染防止対策・業態転換に係る費用にも活用できます。

※現在開催中の新宿区議会定例会において、上記内容で予算案を上程しています。詳細については議決後に区HP等でお知らせします。

お問い合わせ

産業振興課
03-3344-0701

国を挙げてキャッシュレス決済の普及に取り組んでいる今、決済サービス事業者や自治体による推進キャンペーンが盛んに行われています。先頃行われた新宿区の「キャッシュレスで最大25%戻ってくる がんばろう！新宿応援キャンペーン」もそのひとつ。こうした取り組みを商店会として有効活用すれば、集客を増やすことにもつながります。

しかしなんといってもメリットは、決済サービス事業者を通じて顧客データを収集・分析できること。どんな人が、いつ商店街にやってきて、どんなものを購入しているのか。1

店舗だけではわからない消費者の動きが“見える化”されると、新たな気づきがあるかもしれません。それを今後の店舗運営や商店街の活性化に生かすこともできるでしょう。

なお、商店会で一括してひとつのキャッシュレス決済事業者と契約すると、各店舗の手間が減り、また利用者にとっては単一の決済だけ用意すれば良いので効果的です。

A. 商店街の顧客データを収集・分析できます。 Q.5 商店会としてキャッシュレス決済に取り組むメリットはある？



キャッシュレス決済の種類は、支払う側の観点では大きく分けて「いつ」「何で」という2つの軸があります。買い物をした時に「いつ」お金を払うかという視点では、「前払い」「即時払い」「後払い」の3つ。一方、「何で」という視点でみれば、「カード」と「スマートフォン」の2つに分類されます。これをわかりやすく示したのが、下図の「キャッシュレス決済の分類」です。

【キャッシュレス決済の分類】

なにで払う？		カード		スマートフォン
端末		接触	非接触	アプリ
いつ払う？	前払い	ギフトカード プリペイドカード	電子マネー	チャージ
	即時払い	デビットカード		コード決済 銀行口座直結
	後払い	クレジットカード		クレカ紐付 キャリア決済 あと払い

では、これらのうちどれを選べば良いのか。選択の目安として客単価があります。左下図の「客単価と決済手段の関係」が示すように、客単価が1,000円程度であれば、クレジットカードよりは電子マネーが好まれます。逆に、高額商品を扱う店であれば客単価は1万円以上となり、クレジットカードの比率が高まります。ご自身のお店の客単価と導入できる決済の端末環境を見極めて選ぶと良いでしょう。

そもそも現金を扱うというのは、意外に時間と手間がかかるもの。たとえば、つり銭を準備したり、一日の終りが合うかどうかを照合したり。そこで誤差が生じれば、どこでミスが起こったかのチェックも必要です。たとえ無事にレジ締めが終わっても、売上金を夜間金庫に持って行く仕事が続く……。また、会計時にはつり銭の渡し間違いがないように細心の注意を払わなくてはなりません。コロナ禍の現在では、現金を触ることで細かな消毒をする必要も生じます。

キャッシュレス決済は、こうした問題をすべてクリアできます。一日の売上はデータ上で管理されるので、レジ締めは簡単。防犯の面からみても安全です。なにより会計にまつわ

る作業を効率化&短縮化できるため、そこで空いた時間をより良い商品づくりやサービスの提供に注力できます。つまり、キャッシュレス決済はあくまでも業務効率化のための手段であり、最大のメリットは店の魅力づくりに取り組めること。キャッシュレス決済はゴールではなく、店の新たな取り組みのスタートなのです。

Time Saving



キャッシュレス決済を導入しているお店にその理由を聞くと、その多くは常連客からの「そろそろキャッシュレス決済にしないの？」というひと言。それを聞いて「やっぱり入れたほうが良いのか」と気づかされ、踏み切ったと言います。実際、「カードが使えるから」「コード決済が使えるから」という理由でお店を選ぶ消費者は少なくありません。また、普段は現金払いでも、手持ちが不足している際のみキャッシュレス決済をす

る方もいるでしょう。特に今後はキャッシュレス化が進むため、現金決済に限定していると新規顧客獲得の機会損失にもつながりかねません。

A. キャッシュレス決済は新規顧客獲得につながります。 Q.2 うちのお客さんは現金支払いが多いけど…？

生鮮食品店のように毎日市場から現金で仕入れている場合、手元にはまとまった現金が必要になります。それゆえ、「決済サービス事業者からの入金に時間がかかってしまうと日々の支払いができなくなるのでは……」と不安を覚えてしまうのも無理のないことです。

結論から言うと、決済サービス事業者によって入金のタイミングはさまざま。月末締めで翌月にまとめて支払う入金サイクルが多いですが、なかには翌日入金のサービスもあり

ます。ただし、注意しておきたいのが振込手数料。キャッシュレス決済事業者の同一グループ内に銀行がある場合、そこに口座を開設すると、振込手数料なしで売上金が振り込まれます。しかし、他の金融機関を指定した場合は振込手数料が発生してしまいます。とはいえ、新たに口座を開設すると管理も大変。会計にまつわる手間を省くはずが本末転倒なことになりかねないので、よくご検討の上、詳しくは税理士等の専門家にご相談を。

Q.3 入金に時間がかかると支払いが大変！ A. 翌日入金の決済手段もあります。



翌日入金の決済手段もあります。

導入するにせよ、しないにせよ、キャッシュレス決済について理解を深めて判断したい。ここでは、キャッシュレス推進協議会の福田好郎さんに知っているようで知らないキャッシュレス決済の基礎知識を聞いてみた。



一般社団法人
キャッシュレス推進協議会
事務局長/常務理事
福田好郎さん

日本におけるキャッシュレス決済の普及に向けて、産官学が連携するための中立的な推進役として、2018年7月にキャッシュレス推進協議会が設立。その事務局長として、情報提供の講演活動にも携わる。

いまさら聞けない キャッシュレス決済Q&A 専門家に 教えてもらいました！



安井浩和さん（左）は食料品店「こだわり商店」を経営。2020年、大隈通り商店会会長に就任。副会長の角幡陽平さんは油そば「武蔵野アブラ學會」を経営。40代のふたりの新しいアイデアで、商店街活性化を牽引している



ワセダクエスト
対応OS：Android
※iOSは今後対応予定
価格：無料

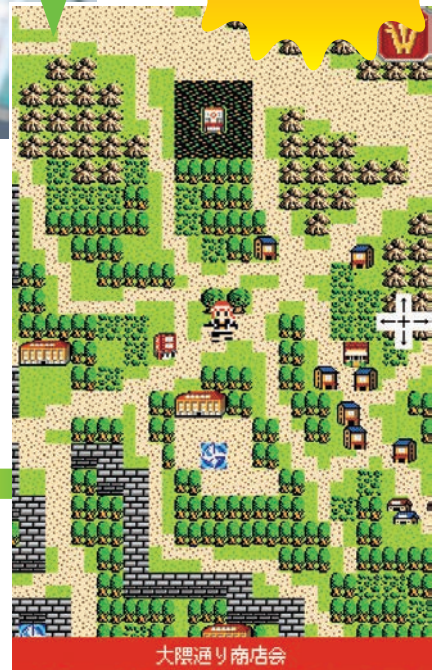
Theme 2 アプリ

さまざまな業務を効率化し、生産性を高めるデジタル化。
アプリケーションの活用も、デジタル化の一手だ。
このほど、大隈通り商店会ではなんと独自のアプリを開発！
この取り組みは、来街者の利便性を高めるだけではなく
効率的な商店会運営を見据えたものだった。

商店街散歩も 商店会運営も アプリで楽しく



商店街が
懐かしい
ゲーム風
画面に！



ポイント活用方法を選ぶ

入店すると、店主キャラクターが挨拶。そして、ポイントを「貯める」か「使う」かを選択する。入店だけでもポイントがつく仕組みで、ポイントの換金率や交換アイテムは各店舗で決めることができる。自分の所有するポイントは常に表示されている



店頭の端末でアプリに出たQRコードを読み込めば処理完了。読み取った顧客属性は、本アプリ開発協力者である、早稲田大学の准教授に解析してもらっている

店の負担を減らし 魅力向上につなげる

アプリを立ち上げると、ドット絵のマップが画面に広がる。そこを主人公が移動し店のアイコンに入ると、店舗内に画面が移り、店主の挨拶コメントが流れる――。

まるで往年のテレビゲームのようだが、これは大隈通り商店会が開発したアプリ、その名も「ワセダクエスト」だ。来街者は、実際の買い物先で商店会のポイントを「貯める」か「使う」のどちらかを選択。そこで出てくるコードを店頭の端末で読み取れば実際にポイント活用ができる

端末に アプリを かざす

という仕組みだ。来街者はカードなどを携帯する必要がなく、ゲーム感覚でポイントを貯めたり、使ったりすることができると。

遊び心たっぷりの「ワセダクエスト」の開発背景には商店会が抱える課題があった。大隈通り商店会会長の安井浩和さんはこう話す。

「これまでの商店会活動は、会員の負担が大きい反面、どれくらい店の売上に貢献しているかが分かりづらい。時代に合った効率的な商店会運営を、常に模索していました」

たとえば、商店会で使用できる金券を使った販促キャンペーンが実施される際、使用済みの金券は商店会の担当者が各店舗から回収し精算。本業以外のことにも多くの時間と労力を割かねばならなかった。「それを改善したかった」

と言うのは、副会長で飲食店を営む角幡陽平さん。「商店会のイベント

に手間ばかりかかって効果も見えないと、商店会員のモチベーションも下がっていく。それに、金券ではお客さんの属性や購買行動などのデータが残らないですね。アプリなら、商店会活動の効率化と、顧客情報の収集のどちらもできる」

折しもコロナ禍で毎年恒例のイベント開催が難しくなり、時間と予算が生まれた。このタイミングで2人は長年の課題解決に向けて、アプリ開発に乗り出すことに。システムの構築は外部制作会社に委託するも、テレビゲームのモチーフやドット絵のデザインなどは角幡さんが生み出した。

「商店街のお客さんには早稲田大学の学生が多い。若い彼らの目にも斬新な仕掛けを盛り込みたい」

「この商店会は新しいチャレンジを歓迎する風土があるので、会員にはアプリ開発の意義を説明して了解を得ました。あとは、実際に商店会活動の効率化ができ、個店の魅力強化に費やす時間が増えれば、会員みんなの理解も深まっていくと思っています。やっぱり、商店会の活動は、各店舗の売り上げにつながらないと意味がないですから」（安井さん）

区外事例

アプリ×キャッシュレスで さらなる販売促進を目指す！

仙台市中心部商店街活性化協議会

「日本一買い物しやすい街」を目指し、2019年8月に「杜の都キャッシュレスタウン」活動をスタートした仙台市。商工会議所、地元の金融機関、決済事業者などがこの活動に参加し、地元の商店街におけるキャッシュレス決済促進の取り組みを行ってきた。2021年12月20日から2022年1月31日にかけては、「年末年始キャッシュレスキャンペーン」を実施。新たに開発したアプリ「仙台まちいこ」を活用し、キャッシュレス決済利用者がアプリ上からキャンペーンに応募できる仕組み。これにより応募者の年齢などの属性、どの店舗で買い物をしているかなどのデータを集計。今後の販売促進活動につなげる方針だ。「アプリを利用することで、直接お客さんに通知することも可能になる。老舗や新規店、個人店にチェーン店など、さまざまな事業者が集まる商店街において、顧客を見える化する意義は大きいと考えています」（事業担当者）。今後、各種キャンペーンや商店街のイベントの情報発信など、アプリの充実を図っていく。



スマートフォンにダウンロードした「仙台まちいこ」アプリ画面から、各店頭に掲示してあるコードを読み取り応募画面に移動。キャッシュレス決済のレシート写真を添付し、必要事項を入力して応募

アプリにログイン

アプリを開くと、テレビゲームのようにデザインされた大隈通り商店会のマップが開く。GPSをオンにしていると、地図上に現在位置が表示され楽しく商店街を散策

つなぐ

住吉町商工会 三輪接骨院

都営新宿線曙橋駅から徒歩2分。
あけぼのばし通りに建つビルの4階に
親子三代で営む接骨院がある。

祖母と両親が仲良く働く姿を
幼い頃から見てきた息子にとって
後を継ぐことは自然な流れだった――。



父
三輪政憲さん



子
三輪尚貴さん

**父と息子が目指すのは
地域に根ざした接骨院**

「腰を痛めたから診てほしい」「肩こりがひどくて腕が上がらない」「膝の具合が良くない」――地域の人が、ちょっとした体の不具合を感じた時に、駆け込む場所。それが、今年で開業34年目を迎える「三輪接骨院」だ。

院長の三輪政憲さんが施すマッサージはまさに「神ワザ」。凝り固まった体も次第にはぐれ、軽くなっていく。長年の経験で培った高い技術力が評判を呼び、口コミで人気が拡大。近くに防衛省市ヶ

谷庁舎があることから、患者の中には自衛隊に勤務する人も多いという。依頼があれば、患者のもとへ出向き、訪問施術も行う。近隣に暮らすお年寄りにとっては願ってもないサービスだ。

「地域に根ざした接骨院を目指していますから」と政憲さん。区内にある整形外科に勤務していた24歳の時、あけぼのばし通りのビルにマッサージ店の空き物件があることを知り、独立に踏み切った。以来、この町一筋、今は住吉町商工会会長も務める。

三輪接骨院がこれほどまでに支持を集めるのは、政憲さんの技術力もさることながら、開業時から受付を担当してきた政憲さんの母、そして妻の存在も大きい。二人のこやかで人情味あふれる応対に

心が和み、世間話をしているうちに寛いだ気分になる。だから、緊張することなく施術を受けることができる。病院にはない居心地の良さが三輪接骨院の魅力のひとつだ。

「よく患者さんからはアットホームな接骨院だねといわれます」と話すのは、次男の尚貴さん。高校卒業後、専門学校に通い、柔道整復師の資格を取得。10年ほど前から父のもとで働いている。

「中学の頃からこの手伝いをしていたので、父の働く姿はずっと見てきました。父の施術によって症状が改善され、患者さんが喜んでいいる。そんな場面を見るたびに、この仕事って良いな、手に職を付けるのって良いなと思ったんです。もともと家族仲が良いので、ここ

で一緒に働きたいと父に伝えました」

その申し出は、政憲さんにとっては青天の霹靂だった。実は、口には出していなかったが、心の中では長男が継ぐのではないかと思っていたからだ。だが、長男は別の道へと歩んだ。

「兄が他の仕事をするなら、自分が父と同じ道を歩もうと……。自然な流れです」と尚貴さん。とはいえ、父と一緒に働いてみて思い知らされるのはその偉大さだ。手技のレベルは父に到底及ばないという。

「患者さんの反応が全然違うんです。『院長にやってもらいたい』とご指名も多く、『院長にやってもらったら、良くなった』と帰って行かれるのを見ると、やっぱりすごいなと思う。力の強さはどのくらいがいいのか、弱っているポイントはどこなのか。患者さんに触れて即座にわかるようにならないと、この世界は経験がものを言うだけに、もっといろんな経験を積まなくてはと思っています」

働き始めた当初は、三輪接骨院の施術レベルに到達するために、診療後、父による技術指導が行われていた。今では自身の顧客を抱え、政憲さんが「僕より丁寧」と

認めるほどの腕前に。だが、「マッサージにはゴールがないんです」と尚貴さんは鍛錬に余念がない。いずれは院長として三輪接骨院を引き継いでいきたいと考えているが、やはり目標とするのは父であり、地域密着で町の人たちから愛される接骨院だ。

そんな息子の姿を温かく見守り、一緒に働けることを「楽しい」と喜ぶ政憲さん。順風満帆にみえる三輪接骨院だが、このコロナ禍では大きな苦難に直面した。外出自粛により来院者数は減少。患者の多くは高齢者だけに、感染を恐れて行きたくても行けない人も少なくない。だが、こんなときだからこそ、三輪親子は持ち前の明るさで、前向きに商売に取り組んでいる。

「来院してくださる患者さんの声に耳を傾けながら、これからも地域に根ざした接骨院であり続けたいですね」

逆境を乗り越えようとする二人の表情はどこまでも柔和で明るい。



院長の政憲さん(右)と息子の尚貴さん(左)。仲良く一緒に仕事をする秘訣は、互いにあれこれ言わないこと。どうしても気になることがある時は奥様に間に入ってもらうとか



患部に電気を当てる電気療法と手を使って行う手技療法をあわせて施術する。三輪接骨院では、これから柔道整復師を目指す学生の臨床実習を積極的に受け入れ、業界の発展にも貢献している



三輪接骨院
新宿区住吉町5-7
曙橋ハイム錦倉401
☎03-3358-0752
営業/8:30~12:30、
14:00~19:00
水・土曜は8:30~15:00
日・祝日休み



アーチが特徴的な住吉町商工会の通り。会長を務めるだけに、政憲さんの患者には知り合いも多い

2022
Spring

商店街 News

知っておきたい今春のトピックス

令和4年度も、支援策の継続を予定!

現在開会中の新宿区議会定例会において、下記事業の予算案を上程しています。
概要は以下のとおりですが、詳細については議決後に区HP等でお知らせします。



おもてなし店舗支援

(感染症拡大防止・業態転換・販売促進事業)

対象

区内で飲食業・小売業・サービス業の店舗を営む
中小企業者・個人事業主

内容

感染拡大防止対策、業態転換、
販売促進にかかる費用を補助

助成額

最大10万円 (補助対象経費の10/10以内)

補助対象期間

令和4年4月1日～令和5年3月31日

お問い合わせ

産業振興課

03-3344-0701

[詳しくはこちらから]



専門家活用支援事業

対象

中小事業者・個人事業主

内容

コロナウイルス感染症の影響から、事業再興に
向けた事業計画等の策定やコロナに関連する
各種補助金申請において専門家を
活用した際の経費を補助

助成額

最大10万円 (10/10補助)

補助対象期間

令和4年4月1日～令和5年3月31日

お問い合わせ

産業振興課

03-3344-0701

[詳しくはこちらから]



商工業緊急資金

(特例)

対象

新型コロナウイルス感染症の
流行により、事業活動に影響を
受ける区内中小企業者

内容

商工業緊急資金(特例)をあつせんし、
利子と信用保証料を区が全額補助

貸付限度額

1,000万円

貸付期間

7年以内 (据置期間12ヶ月以内)

お問い合わせ

産業振興課

03-3344-0702

[詳しくはこちらから]



新宿区店舗等家賃減額助成

対象

店舗等の家賃を
減額している物件所有者

助成額

減額した金額の3/4
(1物件1ヶ月当たり上限7万5千円、テナント数上限なし)

助成対象月

令和4年4月分から
令和5年3月分までの家賃

お問い合わせ

店舗等家賃減額助成担当

03-5273-3554

[詳しくはこちらから]

