

がんばれ!
販売店



石上和博専務

ガラス・サッシのリフォームは高機能化が進み単価が上がっているため、カード払いを希望する一般消費者が多いのではないかと。石上ガラス店(広島県府中町、石上満義社長)の石上和博専務は「カード払いという選択肢を増やすことができれば、お客さんのメリットになる。当社としてもカード払いだと分かっている限り釣りを保持していかなくてよい」とカード決済への対応を検討する。

石上ガラス店

同社はホームページからの問い合わせの約9割が一般消費者の割れ替えという。工務店向け

の売り上げが減少する中、「ホームページを立ち上げてから商圏が広がった」と喜ぶが、カード決済を取り入れる同業者は少なく、あまり情報がない。政府

割れ替えで難しいのは、現場にはまっているガラスが分からないとき。駐車場の確保や、特に雨の日にどこでガラスを切るのかなども課題だ。

遠方の場合、持っていったガラスが違ったり、現場近くの卸店に取りに行くか、知り合いのガラス店で借りるようになる。ガラス店

でも借りる場合、各社によって仕入れ額が違っているので、1枚借りると1枚返すのが一般的だという。遠いガラス店なら卸店に頼み、配送料を払って返しに行ってもらうケースもある。

替えのときに面倒だと思っているはずなので、組合会館を活用できれば絶対便利だと思う。広島市内のいい場所にあるので、ここを使わない手はない」と組合会館に在庫を置くことを提案し、8月から置き始めた。

カード払い対応検討 組合会館に在庫提案

もキャッシュレス化を推進しようとしており、ガラス業界も対応を進める必要があるだろう。

副資材や金物も販売しており、あらゆるものがそろえる。組合にとっても在庫の負担はあるが、ガラスの販売という収入源が増え、購買のついで買いも期待できる。立地が良くないと難しいが、組合会館を活用できれば、組合のメリットにつながるだろう。

ガラスの割れ替えは短時間で終わるので手離れが良く、利益率が高い。石上専務も「ガラス屋さんには割れ替えで結構もうかるといわれている」と話す。

同社は加盟する広島県板硝子商工業協同組合の組合会館は広島市内にあり、在庫を置く