

令和6年度第4回デジタル地域通貨利用促進委員会会議録

【資料6】

1. 開催日時
令和6年10月18日（金）10時05分～11時45分
2. 開催場所
名取市役所議会棟 6階第3委員会室
3. 出席者
宮崎委員、来栖委員、松野委員、小平委員、小畑委員
4. 欠席者
熊谷委員、赤間委員、千葉委員、佐藤委員
5. 出席者
（委員長要請による出席者）
名取市商工会：渡邊課長、菊地主事
名取市 企画政策課：針生課長
商工観光課：守課長、松浦主幹
（株）NTT カードソリューション：川原崎課長、興野大将
NTT 東日本（株）：久保課長、谷平一久（リモート）菅原史明
（事務局）
DX 推進室 成田室長、新開室長補佐、伊藤主事
6. 宮崎委員長あいさつ
・日経新聞 9/27 朝刊で、特定エリアで流通する地域通貨についての記事があった。記事では、2000年代には紙による発行が相次いでいたが、利便性の高い電子方式に移行しつつあると紹介されていた。又 20 年以降は新型コロナウイルス禍の景気対策としても注目され、デジタル地域通貨の種類を示す 23 年末の発行数は19年末の約7倍に増えている模様。前橋市では消費活性化に加え、決済データを交通政策などの街づくりにも生かそうとしているという内容だった。なとりコインを特徴的な地域通貨に育てるか意見をいただきたい。
7. 傍聴者の報告及び会議の記録方法の確認
・本委員会は公開対象とし、本日の傍聴者は0名。
・委員名記載の要点筆記で後日公開することを報告。
8. 議事内容
（1）前回までいただいたご意見への対応状況について … 【資料1】
（2）なとりコインの利用実績について … 【資料2】
（3）決済額に応じたキャンペーンの実施について … 【資料3】
（4）加盟店向けヒアリングの実施内容について … 【資料4】
（5）利用者向けアンケートの設問の検討について … 【資料5】
（6）第2回議事録 … 【資料6】
（7）第3回議事録 … 【資料7】

◇前回までいただいたご意見への対応状況について

(事務局)

※資料の内容を一通り説明

◆質疑応答等

※なし

◇なとりコインの利用実績について

(事務局)

- ・市民か市外在住か、実証期間かその後の登録かの項目を追加した。
- ・ユーザ数：2,333名 [4月以前の登録者（関係者）7名をテストユーザとして追加]
- ・30代～50代のユーザが多い
- ・チャージ合計：174万円（10/7時点）
- ・10/4に抽選キャンペーンのお知らせメールを出した。その後の土日だけで33.5万円のチャージがあり、効果が見られた。
- ・80代女性1名のチャージあり。
- ・決済金額については9/30に伸びているが、特定のユーザが家電量販店で高額商品を購入したためである。
- ・抽選キャンペーンは期間中に135万円のチャージがあり、抽選ラインを超えた。

(事務局)

- ・10/1から行政ポイント事業を開始し、ホームページで周知している。同様の内容を広報なとり11月号にも掲載予定。対象事業は30事業で、4つの担当課から7事業で1,311名分の申請があった。内訳はイベント参加付与分が100円×1,180名、研修会参加が半日300円×1名、全日500円×110名、ボランティア参加が500円×20名。実際に配布した枚数は10/4の保健センタ相談事業1名のみとなる。

◆質疑応答等

(委員長)

- ・市民と市外在住の実証前後の違いは？

(事務局)

- ・確認できるが、今は持ち合わせていない。

(委員長)

- ・実証後の数字を確認して欲しい。チャージは9月後半が伸びており、キャンペーンがポイントとなる。それ以外の期間をどう改善するかが課題。行政ポイントをもらった人の動きも注視。行政ポイントの有効期限は？

(事務局)

- ・令和8年3月末まで

(事務局)

- ・チャージより1年短い

(委員長)

- ・すぐに使われるか。有効期限を忘れたりしないか確認する必要がある。

(事務局)

- ・登録者にメールを送付したことで、9/30の週にチャージが飛び抜けて増えているが、10/7の週には80万円チャージされている。メールの効果が顕著である。

(委員長)

- ・新規ユーザが増えていないので、既存ユーザーのチャージ分か新規分分かるか？

(事務局)

- ・調べれば分かる

- (委員長)
- ・利用拡大の観点で既存ユーザの繰り返しの利用でいいのかも考える必要がある
- (委員)
- ・チャージされたから決済額も増えた？
- (事務局)
- ・家電量販店で高額の買い物があつた。
- (委員)
- ・1人の人？
- (事務局)
- ・そのとおりです。
- (委員長)
- ・1人では広がりがない。登録者以外にどう伝えるかが周知の課題。行政ポイントのユーザ登録は？
- (事務局)
- ・行政ポイントによるユーザ登録はこれから。
- (委員長)
- ・新規分が千何百人トータルで見込める。そこから徐々に拡大すると思う。
- (委員)
- ・加盟店舗は増えた？
- (商工会)
- ・イオンのソフトバンク、ホラグチガス屋が増えた。
- (委員長)
- ・歳末大売り出しで増える可能性はある。
- (事務局)
- ・最新の店舗数は？
- (商工会)
- ・155店。イオンモール内は103店。
- (委員)
- ・使える店が分かりづらいので、使える場所が分かりやすいと良い。店舗はどうやって増やす？
- (商工会)
- ・市長から増田タクシーが加入したので、他のタクシー会社やスーパーへの声がけの話をした。ビバホームと名取交通は見込みがあつた。スーパーは本社決裁になるが、預り金は決裁が煩雑になるので、本社では導入したくないという意見があつた。交通系はタクシー会社が全部やるならやらなきゃなという状況。名取交通が上手くいけば、他も順次入る見込みとなる。
- (委員長)
- ・地道に広がればと思う。加盟店は、なとりコインのホームページにリストが掲載されているのと、ナトぽたにマップ化されている。マップ化は加盟店登録と同時にされている？
- (事務局)
- ・ナトぽたのマップ化は随時行っている。気づいたタイミングで行っている。
- (事務局)
- ・DX推進室の職員が直営で行っているので若干タイムラグがある。
- (委員長)
- ・地域マップは利用しやすい。これを周知した方が良い。キャンペーンのリンク先など。中心部が多く。周辺部は少ない。空港の所在は名取市？

(事務局)

- ・空港ビルは名取市となる。

(委員長)

- ・空港ビル内の店舗も候補として検討してもいいのかなと思う。仙台への玄関口、仙台市内在住者へのアピール。駅とかも。キャンペーンの応募者が第一弾と同じ人かは分かる？

(事務局)

- ・調べれば分かる。

(委員長)

- ・2,333名にはメールで届くが、それ以外の方をどう増やすか。

◇決済額に応じたキャンペーンの実施について

(事務局)

- ・ポイントの還元方式についてはユーザに手間を取らせない方法をNTTカードソリューションと相談して実現したい。
- ・何%バックするか、5~15%が相場であるが委員の皆さまに意見をいただきたい。

◆質疑応答等

(委員)

- ・予算と期間は？

(事務局)

- ・キャンペーンの予算は1ヶ月30万円程度、2ヶ月なら60万円。具体的な上限は決めてはいない。

(委員)

- ・30万円という原資を使って、どういう形でやるのがいいのか、協議いただきたい。30万円の予算で15%還元だとチャージ額は200万円、10%で300万円、5%で600万円のチャージ額となる。どれだけのチャージを狙うか、決済額を積み増すにはどのくらいの割合がいいのか。

(委員)

- ・キャンペーンは視認性が大事。耳障りとかも。15%よりは10%の方が、すぐ計算できるし、耳障りも良い。

(委員長)

- ・15%の5%分のインパクトも不明なので、10%でも大きいと思う。歳末大売り出しと組み合わせるのがいいと思う。

(事務局)

- ・マスコミへの投げ込み、ホームページ、ナトぼたへの掲載はもちろんだが、使える店が分かるように店が掲示してくれるPRグッズが大事だと商工会とも話している。どういう掲示物がいいか加盟店ヒアリングで聞こうと考えていた。

(委員長)

- ・歳末大売り出しと連動がいいのか検討が必要。

(委員)

- ・10%がいいかなと思っていた。上限のバッファを設けるよりは、キャンペーンのチラシとかに予算をかけられればよいと思う。デザインはプロにしてもらった方が良い。

(委員長)

- ・新規ユーザや新規加盟店の獲得につなげられればと思う。これまでは時間がなくて市役所で作成していたが、12月、1月なら時間があると思うので、広報に力を入れてもらえたらと思う。

(委員)

- ・バッファは土日にチャージが集中した場合に対応できるようにしたもの。予算的な余裕とは違う。PR 経費はキャンペーンの予算とは別である。別の予算で検討すればよい。システムの 30 万円に達したらキャンペーンを止めてアナウンスできるならバッファは要らない。

(NTTCS)

- ・自動での停止は難しい。キャンペーンの打ち切りの告知をどうするか。

(事務局)

- ・最初のアナウンスは 30 万円に達したらキャンペーンを打ち切る前提で始める。事後にギフト URL を送ることでポイントを付与する形になっているので、ある時点で打ち切ったとアナウンスすれば 30 万円までの方はきちんと取り込める。

(NTTCS)

- ・チャージの状況は毎日報告しているが、チャージしてすぐに使う方がいるので、週末は心配ではある。週末は高い券種が出ている。

(委員長)

- ・お店での広報が出来れば、その場でチャージして使うのはあると思う。チラシ等を工夫して 30 万円を超える波及効果を狙えば良い。

(委 員)

- ・1 ユーザあたりの上限額は？

(事務局)

- ・制限の案はない。設定するとしたらいくらが妥当か？

(委 員)

- ・予算からチャージして欲しい人数で逆算。

(委員長)

- ・上限額が 500 円だとインパクトがない。

(事務局)

- ・1,000 円の上限額で 300 人だとキャンペーン規模としては小さい？

(事務局)

- ・10,000 円では弱い。10 万円で最大 1 万円とか。集計は手作業。

(委員長)

- ・キャンペーン後にまとめてバックする。

(事務局)

- ・予算に達した場合の周知は必要。週次でデータチェックし、年末年始休暇が長いのでどうやって確認、コントロールするか。

(委 員)

- ・クリスマスあたりでキャンペーン終了すればどのように告知するのか？告知方法は、なとりコイン登録ユーザにメールすれば直ぐに出来るのか？

(事務局)

- ・歳末商戦を市役所の都合で切っていいのかという想いもある。

(委 員)

- ・商工会との連携が前提なら期間を合わせる必要があるが商工会分の上乗せがあるのか、連携することで商工会にメリットがあるのか。

(事務局)

- ・現状は事務局の提案ベース。具体的な連携内容は商工会と相談できていない。

(委 員)

- ・その辺は商工会と詰めた方が良い。

(委員長)

- ・シナジー効果が出せるかどうかは商工会と調整。

◇加盟店向けヒアリングの実施内容について

(事務局)

- ・前回アンケートで相談していたが、実施方法をヒアリングに変更することにした。生の声を聞いて運用改善や機能改修のニーズを調べたい。
- ・イオンモール以外の加盟店に実施。

◇利用者向けアンケートの設問の検討について

(事務局)

- ・来年2月中旬に実施し、翌月の委員会で報告できればと考えている。
- ・インセンティブは行政ポイント100円分を付与する予定。

◆質疑応答等

(委員)

- ・加盟店の利用実績は？

(事務局)

- ・調べれば分かるので現地に行く前にはチェックするようにする。

(委員長)

- ・利用実績に合わせたヒアリングを行う。地元で運営している店舗で利用実績があるところは多くないので、このタイミングがいいのか、歳末後とかがいいのかとか変更するかもしれない。率直な意見が聞ければと思う。

(委員)

- ・利用者アンケートが記述式の項目が多い[5個ぐらい]ので選択式にした方がいいのでは？15番はこのタイミングで聞くのがいいのか、設問数を絞った方がいいのでは？14番は現在の行政ポイントをベースに選ぶのか、それ以外にもあればいいものを聞くのかの意図が分からない。

(事務局)

- ・14番は新たな事業を聞きたい。

(委員)

- ・それが伝わるような記載に変えた方がいい。

(委員長)

- ・暮らしの満足度は本来であれば定期的に同一利用者に聞いて地域通貨によって満足度の変化を見るが、今回は利用者を特定できないので、入れるかは相談したい。職業よりも年代の方が大事ななとも思う。今回は年代が入っていないので加えた方がよい。

(委員)

- ・3番の「かつ」「だが」の聞き方は変えた方がよい

(委員長)

- ・加盟店ヒアリングは3番、4番を先に聞いて、それ以外は後日にするとかでもいいかと思う。

(委員)

- ・ヒアリングを行うに際して、アポなしで実施するの？アポ取りが大変なのでなくていいと思うが、飲食店に行く際は昼時間に行かないようにして欲しい。事前にヒアリングする期間はメールした方がいい。「かわまちてらす」とかまとまった施設は施設側でアナウンスしてもらうように徹底した方がよい。

(委員長)

- ・商店街も組合を通すとか。

(委員長)

- ・なとりコインを寄付できる仕組みがあればよいと思う。NPOやまちづくり団体を応援できれば良いと思うので、市役所でも検討して欲しい。ふるさと納税とか。

(委 員)

- ・訴求用ツールは「シール」がいいと思う。三角 POP は邪魔になる。

(事務局)

- ・サイズは？

(委 員)

- ・名刺サイズが上限。レジ周りは小さければ小さいほうが良い。

(事務局)

- ・テーブルに置いてある POP は？

(委 員)

- ・テーブルを拭くのにも邪魔なので出来れば置きたくない。落ちたりもするので、シールが良いと思う。イオンで三角 POP を見たが、飲食店は色んなキャンペーンをやっているのでもシールならレジやテーブルに貼れると思う。

(委 員)

- ・ふるさと納税の現地決裁型の三角 POP とかも置いているので、シールの方が良いと思う。

(事務局)

- ・名刺サイズで持って帰れるようなチラシは？

(委 員)

- ・それぐらいなら何とか。ヒアリングまでに出来てると良い。

(委員長)

- ・地元事業者で作ってもらえれば。コラボしてみるとか。

◇その他

(事務局)

- ・次のスケジュール、第5回は11/29(金)10:00からを予定している。

10. 閉 会

(参考)

●宿題事項

(名取市)

- ・実証後登録者の市内、市外在住の内訳
- ・抽選キャンペーンチャージ者の新規、リピーターの内訳

●検討事項

(全体)

- ・登録者以外へのキャンペーン等施策の周知方法
- ・キャンペーンやナトぽた地域マップの周知方法。
- ・仙台空港ビル内の店舗へのアプローチ
- ・決済キャンペーンの期間（歳末大売り出しに合わせるか）
- ・決済キャンペーンの打ち切りのタイミングと告知方法
- ・決済キャンペーン1ユーザあたりの上限額
- ・なとりコインを寄付できる仕組み
- ・ふるさと納税返礼品