

令和7年度 第1回デジタル地域通貨利用促進委員会会議録

1. 開催日時
令和7年7月29日（火）10時00分～11時30分
2. 開催場所
名取市役所西棟 第2会議室
3. 出席者
宮崎委員長、熊谷委員、佐藤委員、小平委員、千葉委員、松野委員、小松委員
4. 欠席者
赤間委員、来栖委員
5. 出席者
（委員長要請による出席者）
名取市商工会：高橋主査
名取市 企画政策課：針生課長
㈱NTTカードソリューション：川原崎課長
NTT東日本㈱本社：長谷課長
宮城支店：久保課長、谷平、原田（リモート）
（事務局）
DX推進室 事務局、事務局、今野主幹兼係長、伊藤主査
6. 事務局より
 - ・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。
7. 宮崎委員長あいさつ
 - ・既になとりコインプレミアムの販売、利用をしているが、これまでのなとりコインとの違いについても、委員の皆さんから意見をいただきながら利用促進につながればと思う。
8. 資料
 - (1) なとりコインの利用実績について … 【資料1】
 - (2) なとりコインプレミアム販売方式比較分析 … 【資料2】
 - (3) 令和6年度なとりコイン利用実績
 - (4) デジタル地域通貨利用促進委員会の日程について
9. 議事内容のポイント（課題等）
 - ・次年度以降の自走化に向けた取り組み（デジ田は今年度で終了）
 - ・運営コストを削減するための施策
 - ・利用者層に合わせた加盟店の拡大（若年層、高齢者層の取り込み）
 - ・サイクルスポーツセンターなど公共施設での取り扱い拡大
 - ・ふるさと納税の返礼品やこどもファンドでの活用
 - ・今後プレミアム商品券事業を行う場合のオンライン販売へのシフトの仕方（ハガキ併用）

10. 議事内容

◇令和6年度なとりコイン利用実績

(事務局)

- ・決済額（行政ポイント分を除く）：7,442,855円（目標600万円をクリア）
- ・行政ポイント分 1,176,748円、合計 8,619,603円
- ・利用期間 8/1～3/31の8ヶ月
- ・なとりコイン登録者数 3,610人、加盟店 164店舗

◇なとりコインの利用実績について（資料1）

(事務局)

- ・利用者7/7時点で7,889名。なとりコインプレミアムの周知が始まった3月以降に伸びた。
- ・1月、2月はWチャンスキャンペーンの関係で伸びた。
- ・女性が63%、30代～50代が67.7%と圧倒的に多い。若年層（30代未満）は8.5%で若年層へのアプローチが課題
- ・プレミアム分を含んだチャージ額が1億1千百万円、プレミアム分を除いた場合は960万円。
- ・チャージ額はキャンペーンの実施に左右される。
- ・4月、5月はなとりコインプレミアムでチャージが誘発されたと推察。
- ・なとりコインプレミアム販売状況。1次販売（6月末）13,076件。紙カード17,816件。合計34,852件。あまりの15,148件は7月から2次販売を実施中。申込ベースでは完売。
- ・決済金額も1億円超え。中年層が中心。女性が男性の2倍。
- ・加盟店では大型スーパー、ドラッグストアでの利用が多い。店舗数は235店舗。決済されたのは222店舗。

(委員長)

- ・感想、コメントあれば。アクティブユーザはどれくらい？

(事務局)

- ・現状は出していない

(委員)

- ・令和6年度に744万円の決済額にするためにかかった費用は？今後、どうやって減らしていくか。理想はロコミ。

(事務局)

- ・事務局運営費やシステムトータルで2,300万円（人件費は除く）。キャンペーンや行政ポイントも含む

(委員長)

- ・利用促進考えていかないといけない。デジ田を使っている？

(事務局)

- ・デジ田は1,000万円弱

(委員長)

- ・交付金は今年度もある？

(事務局)

- ・今年度まで。3年間で最終年度。

(委員長)

- ・ビジネスモデルが回るようにしないと。

(委員)

- ・加盟店200数十店舗のうち、若年層や高齢者を主たる対象としている店舗は？加盟店が中年層にリンクしているのでは？若年層や高齢者向けの加盟店を開拓しては？

(委員長)

- ・加盟店の利用ユーザ層

(事務局)

- ・なとりコインプレミアム以降は、昨年度の商品券事業の店舗を中心に勧奨。年齢層で考えたことはない。今後は若年層向けの加盟店とかも念頭に入れて行きたい。
(委員長)
- ・若年層がお金をもっているのか。親がイオンで出しているとかもあると思う。若年層は学校の購買などなら特定できる。
(委員)
- ・秋祭りをなとりコインで決済とか。amazonが増えている。地元で使うメリットを伝えていかないといけない。
(委員長)
- ・地場商品をオンライン販売（なとりコイン）とか。実店舗の魅力（飲食、野菜）。体験やサービスを地域通貨限定で提供するとか。新年度はユーザも変わってきていると思うが、こんなデータがみたいとかの要望あれば。
(委員)
- ・病院とかで使えると高齢者が使うのでは。
(事務局)
- ・病院の登録はない。加盟店に出来なくはない。
(委員)
- ・なとりんくる、なとりん号は？
(事務局)
- ・なとりん号は使えない。なとりんくるでは使える。タクシーは全て使える。
(委員長)
- ・高齢者の日常生活の利用シーンを想定して作っていく。海外はあるが、日本で病院で使える地域通貨があるか。試してみるか？
(委員)
- ・仙台駅の改札の中にあるスマート病院はすべて電子決済。名取市の指定管理者、図書館とか、市と接点のあるところから始めるとか。
(委員長)
- ・公共施設、行政サービスで使えるところは？
(事務局)
- ・何か所か指定管理者に聞いたが、複数年の契約結ぶ。なので、契約前に言ってもらわないと困るとのこと。
(委員)
- ・実証実験みたいな感じならどうか？
(委員長)
- ・委託先が融通利かせてくれるか。
(針生課長)
- ・サイクルスポーツセンターは令和8年度から指定管理の利用料金制度（市役所の代行⇒自らの収益に変更）になるので地域通貨、キャッシュレスの取り扱いハードルは下がる。
(委員長)
- ・名取の中で使えるところを行政も絡めて増やせればよい。
(委員)
- ・ふるさと納税の返礼品としてのなとりコインはどうか。通常よりいいポイントで還元。3千円、5千円、1万円、10万円みたいな。名取に旅行に来る方や宿泊施設など
(委員長)
- ・昨年度からの宿題になっていたが。
(事務局)
- ・ふるさと納税での利用は、他の市町村でも事例ある。地場の商品でないと。
・返礼品は、地場産品に限定する必要がある。名取市内で使うものであれば問題ない。

30%の縛りのレートを地域通貨だけあげることは出来ない。

(委員長)

- ・ 地場産品に限定しないと。グレーゾーンになっている。可能性はある。設計次第。

(委員)

- ・ こどもファンドの活動資金に使えないか。

(事務局)

- ・ 原課に次年度以降で可能か確認する。

(委員長)

- ・ 子どもたちが商工会の出店予算を地域通貨で出して、お金の利用の勉強をしている自治体はある。いまはプレミアムで手いっぱいだと思うので今後の検討して欲しい。

◇なとりコインプレミアム販売方式比較分析（資料2）

(事務局)

- ・ オンライン申込とハガキ申込の比較。

- ・ オンライン申込はマイナンバーカードと xID アプリを活用。スマホで完結。5/19 から販売開始。200 円分のなとりコインインセンティブあり。申込数：3,655 件、申込セット数：17,607 件

- ・ ハガキ申込は広報なとりの折込ハガキで申込。紙カード形式で6/21、22 に店舗で販売。申込数：3,916 件、申込セット数：18,598 件。ハガキ申込が優位と予想していたが、オンラインと半々ぐらいだった。

- ・ 販売残が生じており7月から販売を開始している。

- ・ ユーザビリティの比較では、60代を境に、60歳未満はオンライン、60歳以上はハガキが優勢になっている。

- ・ オンラインは xID アプリのダウンロードやパスコードの入力など手続きが複雑だったとの意見があった。

- ・ ハガキは現金で確実に買えるという安心感があった。

- ・ 販売スピードはオンラインが申込後1ヶ月程度で販売開始、対してハガキは2ヶ月ぐらいかかった。また、オンラインは販売数をリアルタイムで把握できた。

- ・ オンラインの購入率は96.4%でハガキより高い購入率となった。

- ・ 事務負担の比較では、オンラインはDX推進室と商工会で延べ190人日、ハガキは商工観光課と商工会で延べ296人日、オンラインの約1.5倍となった。

- ・ 受付処理、データ整備、通知対応、販売対応でオンラインは大幅に稼働削減できた。

(委員長)

- ・ 60代が境目になっているが、今後この年代が上がっていけばオンラインが優位になる。

(NTT 東日本 谷平)

- ・ 若年層がハガキを選んだ理由をアンケートで聞けないか。

(事務局)

- ・ プレミアム事業でアンケートを取ろうとしていたので、アンケートで確認したい。

(委員)

- ・ オンラインを入れた稼働は減ったか。

(伊藤)

- ・ 今回は、紙とオンライン両方やらないといけなかったのが大変だった。次年度以降の方向性は見えてきた

(委員)

- ・ 受付とかデータ処理で64人日。オンラインのインセンティブなど増やすなど打ち手を考えないと。負担を減らす方向。

(委員長)

- ・ 受付、データ整備、全部ハガキだと64人日では済まない。オンラインで負担は減ったと思

う。スッキリとは分けられない。行政はまんべんなくやらないと。

(委員)

- ・ハガキの処理をデジタル化するのもありか。

(委員長)

- ・ハガキは往復はがき？

(事務局)

- ・全市民にハガキを送付して回収する方法も考えたが、難しいとのことで立ち消えになった。確かに OCR を使う手はある。

(委員長)

- ・手作業の入力削減、マイナンバーの活用とか。DX 化していくのが良い。

(委員)

- ・ハガキをもっと面倒くさくする。広報に入ってくるのでハガキの方が簡単。基本はオンラインで、連絡した人にハガキを送るとか。申込はハガキの方が楽なので若年層もハガキで申込んだのでは。ハガキが特殊な状況にする。市役所に来ないと買えないとか。

(委員長)

- ・行政としては難しいかもしれないが、省力化できるように検討していきたい。

- ・完全オンラインできている商品券はあるか。

(NTT 東日本 谷平)

- ・大崎市のパタ Pay は完全オンラインではないか？

(事務局)

- ・大崎市は令和 4 年度に完全オンラインで実施している。

(委員長)

- ・その辺を参考に検討すると良い。

(委員)

- ・コールセンタは何人体制だった？

(事務局)

- ・期間を分けて実施したが、3 席用意した。

(委員長)

- ・質問内容は？似たようなところで躓いていた？

(事務局)

- ・ログインのところとか。

(委員長)

- ・想定問答で、チャットボットで省力化できるといい。

(委員)

- ・今年度の目標は？

(委員長)

- ・昨年度は決済額の目標があったが。

(事務局)

- ・加盟店 400 を目標にしている。

- ・プレ商を除いた決済額は見込めない。

(事務局)

- ・利用者の満足度、利便性、操作性。加盟店から見た改善。利用者アンケートや加盟店アンケートの数値を前年度比で 10% 上げる。プレ商で増えたユーザ数を手放さないようにしたい。

(委員長)

- ・チャージ金額で目標を決めてもいいかも。

- ・デジ田の予算は今年度までで、次年度以降は自走化が必要なので、自走できる流通額も今年度に示せると良い。

(事務局)
次回以降の予定。次回は西棟会議室

◇その他

(事務局)
・次回のスケジュール、第2回は10/3(金)10:00から西棟2階会議室を予定している。

11. 閉 会