

令和7年度 第2回デジタル地域通貨利用促進委員会会議録

委嘱状交付式

- ・名取市長（代理：小平企画部長）から委員へ委嘱状を交付

1. 開催日時

令和7年10月3日（金）10時00分～11時50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、小平委員、熊谷委員、渡部委員、松野委員、赤間委員、千葉委員、佐藤委員、小松委員

4. 欠席者

なし

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、氏家主事

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（リモート）

NTT 東日本㈱宮城支店：久保課長、谷平

（事務局）

DX推進室 成田室長、新開室長補佐、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

- ・7月から2ヶ月程度開いたが、日経新聞（8/24 デジタル版）にデジタル地域通貨の効果が掲載されていた。コロナ前の8倍くらい増えている。うまく発行・流通が進んでいる場合もあれば、運用に限界を感じている場合もある。日本には300種類くらいの地域通貨があり、会津コインだと600店舗くらいある。流通額は増えているが地域のニーズに答えられているかは検証が必要。
- ・北海道の更別村は農業で年収5千万円の人がいる一方、稼げない農家もいて、コミュニケーションづくりのために地域通貨を立ち上げた。自治体とNPOが連携して税や公共料金の支払いにも使える。立ち上げて20年くらい経過し、年間数百万円規模で流通している。金額は多くはないが、高齢者の助け合いに地域通貨が使われるなどコミュニティに活かしている。名取でどう広げるかも考えていきたいので、いろいろ意見をいただきたい。

8. 資料

- (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) なとりコインのふるさと納税の返礼品導入可能性の検討について … 【資料2】
- (3) なとりコインの病院での利用について … 【資料3】

- (4) なとりコインの利用実績 … 【資料 4】
- (5) なとりコインプレミアム販売方式ごとの利用傾向について … 【資料 5】
- (6) なとりコイン利用促進キャンペーンの実施について … 【資料 6】

9. 議事内容のポイント（課題等）

(1) 結論

- ・ふるさと納税返礼品としてのなとりコイン導入は見送り
- ・こどもファンドの活用は趣旨に合わないため不採用
- ・病院での利用は自由診療の接骨院などを対象に営業を進める
- ・還元キャンペーンは 2026 年 1 月中旬から実施予定

(2) 検討事項

- ・市外利用者の取り込み
- ・プレミアム商品券の利用促進施策（利用期限の PR など）
- ・還元キャンペーンの地場店舗の定義と選定方法

(3) 宿題事項

- ・還元キャンペーンの詳細を整理して次回の委員会で提示。

10. 議事内容

◇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)

- ・ふるさと納税返礼品は制度的には可能だが、電子クーポン事業を導入済みなので見送りたい。
- ・こどもファンドは趣旨になじまない。
- ・若年層へのリーチについてはアンケートで要望いただいたイオンモールやウェルシアなどが既に加盟店になっている。
- ・高齢者層のための病院開拓は、保険診療では使えないので、自由診療の接骨院などに営業する。
- ・若年層の紙カード申込については別途アンケートを予定。

◇なとりコインのふるさと納税の返礼品導入可能性の検討について

(事務局)

- ・さるぼぼコインで実績はあるが、名取市は DMC aizu を既に利用している。流通額は 108,000 円で事務経費等の費用対効果もないので見送る。

◇なとりコインの病院での利用について

(事務局)

- ・接骨院などに商工会からアプローチし、1 店舗検討中。

(委員長)

- ・ふるさと納税は似たサービスあり費用対効果が合わない。DMC aizu も大丈夫なのか。どういう経緯で導入した？

(事務局)

- ・担当課に確認したところ、DMC 側からコンタクトがあり、それで調達を決めた。寄付金額から一定額をマージンで取る仕組みで、市は負担がない。

(委員長)

- ・さるぼぼコインなど地域通貨だけで交換できる物をオンラインや道の駅とかで販売するケースはある。観光協会とも連携し、地場産品、浜屋のおにぎり、閑上の物など幅を広げていければと思う。
- ・こどもファンドは趣旨が違うので仕方ないが、子どもが使えるものがあれば工夫の余地はある。お祭りで体験するとか。幼稚園から小学校低学年、スマホ未利用世代にも触れてもらう。
- ・若者の利用はボランティアやチャージ以外の選択肢で使えるキッカケがあれば。
- ・病院については国保診療なら使えるのでは？更別は地域通貨でやれていると聞いている。

- ・整骨院とのタイアップは選択肢としてあり。

◇なとりコインの利用実績

(事務局)

- ・ユーザ数 12,789 名。7 月下旬に子育て世代向けに 2,000 円のなとりコインを送付した。
- ・チャージ金額は 9/17 時点で約 1 億 5 千万円。紙カードと合わせると約 3 億 5 百万円。女性、中年層のチャージが多い。
- ・決済金額は 9/17 時点で 2 億 64 百万円。8 月に約 86 百万円（過去最高額）の決済があった。子育て世代の利用期限が 8 月末までだったので。女性が男性の 2 倍以上。30 代～50 代の中年層が中心。
- ・スーパーやドラッグストアでの利用が多い。

◇なとりコインプレミアム販売方式ごとの利用傾向について

(事務局)

- ・流通総額 2 億 95 百万円。販売率 98.4%。2 次販売申込者のうち約 70%が 1 次販売にも申し込んでいる。
- ・決済はオンラインが約 75%、紙カードは約 60%。販売時期や使える店舗が影響していると考えられる。紙カードの約 40%はスマホに取り込んで利用している。
- ・決済総額は約 1 億 96 百万円。販売時はオンラインと紙カードは半々だが、実際には 7 割以上がスマホで決済している。
- ・サービス業の利用は 1%未満。未決済額は約 98 百万円。
- ・増田、増田西で全体の半数以上が利用されている。
- ・紙カードの利用の可否が決済額に影響している。ドラッグストアなどに集中している。

(委員長)

- ・子育て世代は何世帯に配布した？みんな登録したのか？

(事務局)

- ・配布金額は 2,700 万円、子どもの数で 1 万 3,500 人分。

(委員長)

- ・まだ登録していない人がいると思われる。今後の利用状況は注目すべきである。
- ・プレミアム商品券利用期限は？

(事務局)

- ・なとりコインプレミアムは一律 11 月末まで。
- ・8 月末に切れるのは子育て世代向け。

(針生課長)

- ・子育て世帯への配布事業は政策企画課で実施した。配布金額 27,638,000 円、受け取られた金額が 26,976,000 円、利用された金額が 24,103,000 円、利用率は 89.35%。期限が短い方が使ってもらえる。

(委員長)

- ・ほかは 11 月末までなので、これから一気に使われると思う。

(委員)

- ・プレミアム商品券の利用者は増えているが年齢層が高い。紙からデジタル化が進むときに使い勝手が重要。市外のマーケットの取り込みは？

(委員長)

- ・市外が消えかけている。まずは市内に浸透させる方針だった。名取に通勤、通学している人、かわまちてらす、空港、そのあたりへの議論は十分ではなかったので今後検討が必要。

(事務局)

- ・ユーザ数は市外（620 名）の登録もある。チャージ金額や決済金額も調べれば分かる。

(委員長)

- ・プレミアム商品券おちついたら整理してもらえればと。
(副委員長)
- ・利用者は市外と市内を分けている。ブラウザは使いづらいのでアプリ化を検討している。
(委員長)
- ・プレミアム商品券の達成感は？予想通り？
(事務局)
- ・2次販売までで販売率98.4%と過去と比較しても悪くない。
- ・高齢者を中心にカードからスマホに取り込めないという問い合わせが増えている。決済に至るようにアプローチする必要がある。利用期限のPRなど。
(委員長)
- ・早めに使ってもらおう。11月以降に使えなかった人の問い合わせ来る可能性がある。
- ・全体の利用状況を情報発信するとか。ダッシュボードでリアルに見ている自治体もある。月1くらいでプッシュしていくとか。
(副委員長)
- ・プレミアム商品券販売時に先行自治体の例で、オンライン3割、紙が7割と想定していたが、結果は5割で、オンラインの抵抗感がなくなってきたと感じた。60歳を境にオンラインと紙が分かれていたが今後はデジタルが期待できることが分かった。紙からスマホに取り込んで7割がデジタル決済している。市民のデジタルの意識がすすんでいた。
(委員長)
- ・高齢者といっても70代でもスマホが普通に使える。便利なツールを積極的に使ってもらおうキッカケがプレミアム商品券になった。子育ての支援等で拡充していければ。利用出来る場所、サービスの拡充は必要。
(副委員長)
- ・本人確認はクロスID、マイナンバーカードを使ったが、3,000人のオンライン申込に対してコールセンタなどでの問い合わせは300~400件しかなかった。マニュアルだけで対応できた人が多かった。デジタルのハードル下がってきた。
(委員長)
- ・宮城県が先行していた。それでスムーズにできたのかも。追いついてない人を救い上げる機会を増やす。説明会を1年に1回行うなど。スマホ教室とか。
- ・大型店に偏っていてドラッグストアの利用が多い。イオンは駐車場からの手間を考えるとドラッグストアの方が気軽に利用できる。

◇なとりコイン利用促進キャンペーンの実施について

- (事務局)
- ・1~2月に200万円の予算で10%還元キャンペーンを行う。還元上限額2,000円/人。
- ・地元の中小店舗を含む3店舗以上の利用で還元。地場店舗の判断が難しい。
(委員長)
- ・地場店舗への来店促進、回遊性。案2は無いか？ネガティブキャンペーンになる。案1は飲食店に限定してもいいかも。年末年始、忘年会、新年会、年度末の歓送別会など。
(委員)
- ・イオンモールの使用内訳をみるとプレミアムは飲食店が伸びる。名取の飲食店は知らない。地元の店を周知できる。飲食店に絞る手はあり。時期的にも飲食店を対象にした理由付けができる。
(委員長)
- ・家族で豪華な食事、物価対策としてもあると思う。飲食店マップはある？コロナのときはランチのテイクアウトのマップがあった。商工会では？
(商工会)
- ・飲食店マップはつくっていない。

(委員)

- ・観光協会のページにはある。古いが。

(委員長)

- ・お酒、夜のにぎわい。そういうのがあるといい。

(委員)

- ・イオンモールの中の飲食店を使うのでは？大型店になり地場にならないのでは？

(委員)

- ・一般小売りの飲食店、イオンモールは含まないと認識。

(事務局)

- ・市でも含まないと考えている。

(委員)

- ・20,000円が上限だが、500円でも飲食店を使えば、残り19,500円は大型店でもOKか？

(事務局)

- ・金額の要件も加えた方がいいか？

(事務局)

- ・ドラッグストアに流れない工夫を考えている。店舗数は3店舗がいいのか2店舗がいいのか。委員の皆さまの意見を聞いて検討したい。

(委員)

- ・上限に達したら終わり？

(事務局)

- ・200万円に達したら終わり

(委員)

- ・どの時点で終わりになるか。タイミング？

(事務局)

- ・こまめに発信したい。閉庁期間の年末は外して、1月スタートにした。正月、成人祝う会など家族もそろろう。

(委員)

- ・地場店舗のリストは作成する？

(事務局)

- ・そのようにする

(委員長)

- ・他の自治体では商工会が資本金でランク付けしているケースもある。応援したいお店をヒアリングしてピックアップ。マップへの掲載。店舗の意向も確認。

(委員)

- ・自分が使うなら、先に飲食、後から大型店で使うか。

(委員長)

- ・シンプルにするなら2店舗でもいい。地元の飲食店+もう1店舗。

(委員)

- ・このやり方は平等ではない。商業部会長として次回は別な対象で企画して欲しい。

(委員長)

- ・そのとおり。説明が必要。サービス業も加えるか？

(委員)

- ・地域のデータは取りやすい？

(事務局)

- ・所在地のデータを積み上げている。

(委員)

- ・還元のタイミングは2店舗目の決済が済んだ段階で還元される？

(事務局)

- ・期間中の決済金額の 10%を還元する。
(委員)
- ・無意識に還元される？
(事務局)
- ・前回も 310 名の対象者がいたが、自発的に参加したかはわからない。
キャンペーンに申込み仕組みにはしない。自動付与。システムではキャンペーン参加の意向が
取れない。
(委員)
- ・1/1 は避けたほうがいいのでは？初売りとかで無意識に還元されてしまう。1/15 くらいか
らがいいのでは？
(委員)
- ・地場飲食店に行くという条件を入れれば絞れると思う。意図しない人は通常でも地場飲食店を
利用している人に限定される。
(委員)
- ・他の店舗はどこでもよい？
(委員長)
- ・どこでもいい。
(委員)
- ・同一店舗のイトインはだめ？
(事務局)
- ・店舗単位で仕切る。
(商工会)
- ・地場店舗の区切りだが、本社の住所も聞いてないので、どこで分けるのか？
(事務局)
- ・加盟店一覧の左側（一般小売店、飲食店）は対象にする。
(事務局)
- ・地元の会社がフランチャイズの場合とか選別がしづらい。セブンイレブンはフランチャイズ。
(商工会 渡邊課長)
- ・全国チェーンを分けるなら調査が必要。焼肉ライクは地元の会社。
(委員)
- ・2 地域限定は？移動はお金が発生する。
(商工会)
- ・ドラッグストアを除きたいという主旨だとすると地区だけでは弱い。
(委員長)
- ・加盟店一覧の区分はプレミアム商品券の券種の区分？
(事務局)
- ・そうです。
(委員)
- ・地元限定の方がいいのでは？
(委員長)
- ・行政が選定していいのか？
(委員)
- ・20%、3 店舗の方がいいのでは？
(委員長)
- ・答えが見えない。市役所、商工会で試行錯誤して欲しい。
(事務局)
- ・考え方としては、地元還元キャンペーンとし、1/15 くらいから。店舗の絞り方は市役所、商
工会で相談（ドラッグストアに偏らないように）する。次回の委員会で示す。委員長とも相談

しながら。

11. その他

(委員)

- ・商工会では歳末売り出しをしているが、プレミアム商品券の期限も12月末までに合わせて欲しかったという意見があった。

12. 次回のスケジュール

(事務局)

- ・第3回は10/31(金)10:00から議会棟第1・2委員会室を予定している。

13. 閉 会