令和６年度第５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６年１１月２９日（金）１０時００分～１１時３５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
宮﨑委員、千葉委員、松野委員、熊谷委員、小平委員

４．欠席者
来栖委員、赤間委員、佐藤委員、小畑委員

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：松浦主幹
㈱NTT カードソリューション：川原崎課長、興野大将
NTT 東日本㈱本社：長谷課長、村田顕生、藤原凌太郎
NTT 東日本宮城支店：原田駿一、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．NTT 東日本　本社メンバー変更のあいさつ

７．宮﨑委員長あいさつ
・利用促進キャンペーンを実施していく。年度末に向けて第 4 弾、第 5 弾も行うので議論できればと思う。PR の取組みも共有したい。

８．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。

９．議事内容
（１）　なとりコインの利用実績について　…【資料 1】
（２）　決済額に応じたキャンペーンの実施について　…【資料 2】
（３）　今後の利用促進キャンペーンについて　…【資料 3】
（４）　利用者向けアンケートの設問の検討について　…【資料 4】
（５）　前回の議事録　…【資料 5】
（６）　なとりコインの PR・利用拡大に向けたご相談　…【資料 6】

◇なとりコインの利用実績について
（事務局）
・ユーザ数：2,404 名［11 月 10 日時点］
・女性の方が多い。（男性 1,009 名、女性 1,395 名）
・市内在住が圧倒的に多い。（市内 2,083 名、市外 321 名）

・実証期間外の登録者は市内 200 名、市外 34 名
・8 月以降のユーザは微増
・行政ポイントはカードのまま利用しているユーザも見受けられた。
・チャージ合計：364.4 万円（11/10 時点）
・10 月のキャンペーン中は毎週 45 万円超のチャージがあった。
・キャンペーン後の落ち込みが顕著。
・女性のチャージ、40 代、50 代が多い。
・決済金額は約 177 万円（11/10 時点）
・10 月 2 週目以降は毎週の決済額が 20 万円を超えている。
・決済はチャージと異なり、キャンペーン中だけでなく、右肩上がりで伸びている。
・40 代から 60 代の決済が多い。
・店舗の決済額上位 15 店舗で全体の 88%を占めている。
・大型店、一般小売店の順で多い。地区は増田と増田西で 50%を超えている。
・第 2 弾のキャンペーンでは 515 口（178 名）の応募があった。
・リピータは 39 名で全体の 20%にとどまった。女性、40 代が増えてきた。

◆質疑応答等
（委員長）
・利用実績はこれまでのモニターも含まれているのか？
（事務局）
・8/1 以降のデータのみ。
（委員長）
・キャンペーン第 2 弾で休眠ユーザが動いた。登録ユーザへの発信の成果が出ている。
・決済額のエリアは人口比と合致しているのか。
（委　員）
・館腰の飲食店は？
（事務局）
・飯野坂の飲食店が伸びている。おそらく市内のユーザ。
（事務局：成田室長）
・店舗の名前は出せない。
（委員長）
・エリアはバランスよく使われている。
（事務局）
・高舘は加盟店が未開拓なので現状では 1,950 円の使用にとどまっている。
（委員長）
・高舘エリアはお店が多くない
・閖上が少ないイメージ。観光客（市外）にリーチできていない。
（委　員）
・決済金額＝件数？
（事務局）
・決済単価は調べていない。小売店は小口の決済もある。
（委員長）
・前回は大型家電が 1 件あった。
（委　員）
・リピータが少ないとあったが、第 1 弾参加者へのアプローチは？
（事務局）
・なとりコインの全ユーザにメールで PR した。
・第 1 弾にご祝儀チャージした層が第 2 弾には参加しなかったのではと想定している。

（委員長）
・溜まっているからチャージしないというのもあるかと思う。
・当たった人は全員交換している？
（事務局）
・そこまでは確認していない。
（委員長）
・メールを見ていない、迷惑メールに入っている等で気づいていないユーザもいるかもしれない。
・行政ポイントの紙券の配布数は？
（事務局）
・行政ポイントは 1,337 枚配布している。100 円券が 969 枚、500 円券が 176 枚、300 円券が 176 枚 1,000 円券が 16 枚。
（委員長）
・チャージには出ないが決済には出てくる。
（委　員）
・今の時点の流通額は？
（事務局）
・年度内の目標が 600 万円で、11/17 時点でチャージが 369 万円、決済が 1,895,272 円。
（委員長）
・週 10 万円前後使われている。キャンペーンだけでなく、定期的に使う人が出てきている。
・観光客へのリーチ、どう増やすかが課題。
・前回の議事録、第 3 弾キャンペーンの議論をした。歳末大売り出しとタイアップして行うことにした。

◇決済額に応じたキャンペーンの実施について
（事務局）
・新規ユーザの獲得と休眠ユーザの掘り起こしを目的に、決済額の 10%（上限 3,000 円）を還元する。参加人数は 200 名を想定。アクティブユーザ（5,000 円以上のチャージ）170 名、新規、休眠 30 名。12 月 1 ヶ月間。抽選でなく全員が対象。
・PR グッズは商工会経由で地元印刷会社に依頼し、加盟店に配布した。生活情報誌「なうてぃ」への掲載や「ナトらじ」でも PR している。

◆質疑応答等
（委　員）
・「なうてぃ」「ナトらじ」は有料広告？
（事務局）
・「なうてぃ」は先方の好意で無償掲載である。ナトぽたの紹介がメインだが、そこに「なとりコイン」も掲載される。「ナトらじ」は一括契約している中での有償対応となる。
「ナトらじ」は広報なとりからの抜粋で紹介。
（委員長）
・「なうてぃ」は全戸配布？
（事務局）
・全戸配布ではないが仙南地域にも配布される。既に届いているところもある。
（委員長）
・モニター以来使ってない人が 2,000 名ぐらいいるので、その方がキャンペーンでどのくらい動くか確認できればと思う。ポスターは貼られてる？
（商工会）
・今配布している。今日中には全店舗に配り終えたい。

（委員長）
・店舗配布時に意見はあったか？
（商工会）
・小さいシールを配布しているが、使うかどうかは別にして色んな種類があったほうが良いという意見はあった。

◇今後の利用促進キャンペーンについて
（事務局）
・1 回 30 万円で年度内に 7 回分の予算を取っているが、残り 90 万円が利用可能である。それを使って第 4 弾、第 5 弾のキャンペーンを検討したい。
・第 4 弾はチャージキャンペーンと新規登録者への定額プレゼントキャンペーンとなっている。今回は複数応募を認めない。当選確率を上げて参加者を増やしたい。新規ユーザの獲得に重きをおきたい。
・第 5 弾は決済額の還元キャンペーン。第 4 弾の新規ユーザのつなぎ止め等を主旨としている。第 4 弾の残額が出た場合は第 5 弾に充当する。

◆質疑応答等
（委員長）
・第 4 弾の新規ユーザ、第 5 弾はつなぎ止め。
（委　員）
・チャージは 1 月、2 月で目標に達するのでは？最後は決済で流れ的には良い。早めの情報開示が必要。
（委員長）
・ユーザに計画してもらう、物価高騰や年度末の切り替わりとか、その戦略はあると思う。チャージの目標達成は問題ないと思うが、決済は有効期限が長いので年度跨ぎになる可能性もあると思う。
（委　員）
・目的は新規獲得？であれば実証実験と同じようなことをした方がいいのでは？微増で満足していてはいけない。
（委員長）
・閖上とか朝市とかで観光客に使っていただくキッカケになった。第 4 弾は新年の企画としてユーザ数の目標を決めてもいいと思う。モニターは 3,000 名が目標だったので、頑張って宣伝したと思う。
（事務局）
・行政ポイントと第 4 弾を合わせることで、新規も目指していきたい。
（委　員）
・第 2 弾で 515 口の応募があるがユーザ数は 178 なので、1 人 1 口にしちゃうと 170 人ぐらいしか応募がないのでは？1 人に 2 個当たったりした？
（事務局）
・複数当選はあった。
（委　員）
・その場で登録してもらうようなやり方。なとりコインのチラシを配って、その場で登録、チャージまでしてもらうようなイベントがあった方が良い。時間や人が必要なので難しいかもしれないが、それくらいしないと増えないのではないか。
（委員長）
・実地でやる方法は検討できればと思う。
（事務局）
・1 月中旬から実施する場合、広報なとりの掲載締切が 12 月の 1 週目末から 2 週目の頭な

ので、いただいた意見を基に事務局や宮﨑先生と相談して事務局一任でお願いしたい。
（NTT 東日本）
・今後の検証として、3 等の当選者がどのくらい交換しているのか、それによって 1 等、2 等の当選者を増やすなどのチューニングも必要かなと思う。
（委員長）
・実際にチャージしているかどうかのチェックはした方が良い。
（NTT 東日本）
・仕組み上は追える？
（NTT-CS）
・追えます。
（委　員）
・当たった人には自動で付与してるのでは？
（事務局）
・ギフト URL をメールで配信して提供している。
（委員長）
・怪しいメールや迷惑メールになっている可能性はある。
（事務局）
・次回以降は直接付与できる方法も検討している。
（委員長）
・自動付与の方がいいと思う。
（委　員）
・実地でやるなら「イオンさん」や「かわまちてらす」を使って、イオンさんで 3,000 円分のレシートを持ってきたら抽選出来ますみたいな方法が良い。先日のイオンの抽選会みたいな規模で出来たら。
（委　員）
・みなさん抽選が好き。
（委　員）
・ずっと 300 人ぐらいが並んでいた。検討してもらえたら面白いと思う。
（委員長）
・街中でも藤崎が物産展に来た人に、お店のレシートを持ってきてもらうと商品と交換できるような、エリアの回遊性を図る施策もしている。商工会とも検討して欲しい。

◇利用者向けアンケートの設問の検討について
（事務局）
・全体的に設問数を減らすように調整した。
・回答にメールアドレスを入れていただくことでギフト URL を送れるようにしたい。
・職業を年代に変更した。

◆質疑応答等
（委員長）
・実施時期は 2 月以降
（事務局）
・年末年始のキャンペーンでご利用いただいた以降ということで設定した。
（委員長）
・公務員かどうかは知りたいところなので検討いただければ。設問 3 については分岐でもいいのかなと思う。2 段階で聞く。設問 4 は行政ポイントもあり得ると思う。設問 7 と 9 は重なっているのでは？設問 10 は聞いた後にどうつなげるか、個人的には違う観点で聞いてもいいのかなと思う。設問 5 は決済とかの手続きもあるかもしれない。

（委　員）
・自分ではこれをもらっても答えない。目的が見えない。100 円もらえるというのがぼやける。なとりコインを利用している人は名取に愛着があると思うので、お金で釣るより普及させたいという想いの方がいいのでは。
（事務局）
・行政ポイント付与事業の一環として使うという主旨も理解いただきたい。周知の意味でも実施したい。目的が見えづらいという点はリバイス[修正]して 2 月以降に実施できるように次回議題にあげさせていただきたい。
（委　員）
・行政ポイントとしてアンケートを行う考え方としては、標本調査でも 5 年前に比べると回答率が 5%落ちている。行政参加の手段として有効なのかも検証したい。登録者の何%が回答いただけるか。
（委　員）
・対象者がナトぽた登録者も含まれている、なとりコインに登録していない人も含まれるので 4～6 の設問があると思うが、順番が前後しているのでは？前の設問で対象者をすみわけした方がいいのでは？フォームを完全に分けるとか。
（事務局）
・フォームの分岐は難しいので、フォームを分けるか、実施対象者のスコープを登録者に絞るか検討したい。
（委員長）
・各種調査の回答率が下がっている中でポイント付与の波及の検証やなとりコインとしてどう聞きたいのか年度内の活動報告のまとめの材料の他、次年度どう使ってもらえるかが見えるといいと思う。アンケートではなく個別ヒアリングも必要かと思う。
（委　員）
・メールが増えると「プロモーション」に分類される。プロモーションから開いてアンケートに答えるには、かなりモチベーションがないとやらない。メールだけでなく紙や QR コードとか色んなリサーチをした方がよい。
（NTT 東日本）
・設問 7 の「使えるようになってほしいお店」は良いと思う。1 番になった店への加入依頼や選んだ人へのお知らせで双方向コミュニケーションでエンゲージメントも上がる。「使えるようになってほしいお店」を主題にしたアンケートもありかなと思う。
（委員長）
・お店の常連が使える店を開拓してくれると地域のつながりも出来る。
（NTT-CS）
・設問 8 の決済の手続きについては、登録、チャージ、支払いのどこを取るのかの観点はあると思う。
（NTT 東日本）
・なとりコインの登録から利用まで面倒だったのはどこかというのを選択してもらうのもありだと思う。
（委員長）
・ネガティブにとられないようにしないといけない。
（NTT 東日本）
・質問の意図が何か、なとりコインの利用はそんなに難しくない 40 代～60 代が結構使っている。そもそも聞かないというパターンもあると思う。
（NTT 東日本）
・答えた人と属性のつながり、高齢者が難しいとなれば、そこに手を打つとか。
（委員長）
・モニターの時から聞いている。属性とか傾向は変わらないと思うので、今回は別の視点か

らフォーカスするのもありかと思う。本当は新規ユーザに聞きたいが。狙いを決めて検討した方が良い。
（委　員）
・アンケート回答時にデバイスは分かる？らくらくホンとか。
（委　員）
・複数回答可のものは設問の中に入れた方が良い。

◇「なとりコイン」のPR・利用拡大に向けたご相談
（NTT東日本）
・なとりコインの認知度を上げたい。費用をかけてPRするのもアリだが、マスコミにアピールしたい。TVに出ていただける方とかの相談をしたい。NTT東日本はマスコミとのリレーションもある。

◆質疑応答等
（委員長）
・広く活動を知ってもらうキッカケになる。ただ、切り取られてしまうと意図が異なることもある。地域通貨もこれまでもあった。
・デジタル地域通貨を導入するまでの半年間の方が本当は良かったが、商工会や松野さんが開拓したり、千葉さんがイオンモールとか。名取全体で盛り上げていく。テレビでやってもらえるなら取り組んでもらえると良い。
（委　員）
・打診の手順は？
（NTT東日本）
・NTTの広報担当経由で行う。
（委　員）
・報道メイン？OHバンデスやチャージとかの情報バラエティの方がいいと思う。ピンポイントで持って行った方がいいと思う。
（NTT東日本）
・媒体を指定すると費用が発生してしまう。報道では言えないが。NHKにも言おうとは思っている。
（委員長）
・どうやるかは今後詰めるが、ご依頼等あれば協力をお願いしたい。

◇その他
（事務局）
・次回のスケジュール、第６回は１２/２４(火)１０：００からを予定している。

１０．閉　　会

（参考）
●宿題事項
（名取市）
・抽選キャンペーン当選者の交換状況の確認

●検討事項
（名取市）
・アンケートの目的、対象者、職業（公務員か否か）等の設問内容、フォーム分けなどの検討。実施方法もメールからフォームへの誘引のみか、紙やQRコードの活用、個別ヒアリ

ングなどの検討。
・新規ユーザ獲得をメインとした実地（イオン、かわまちてらす等）でのキャンペーン実施の検討。