

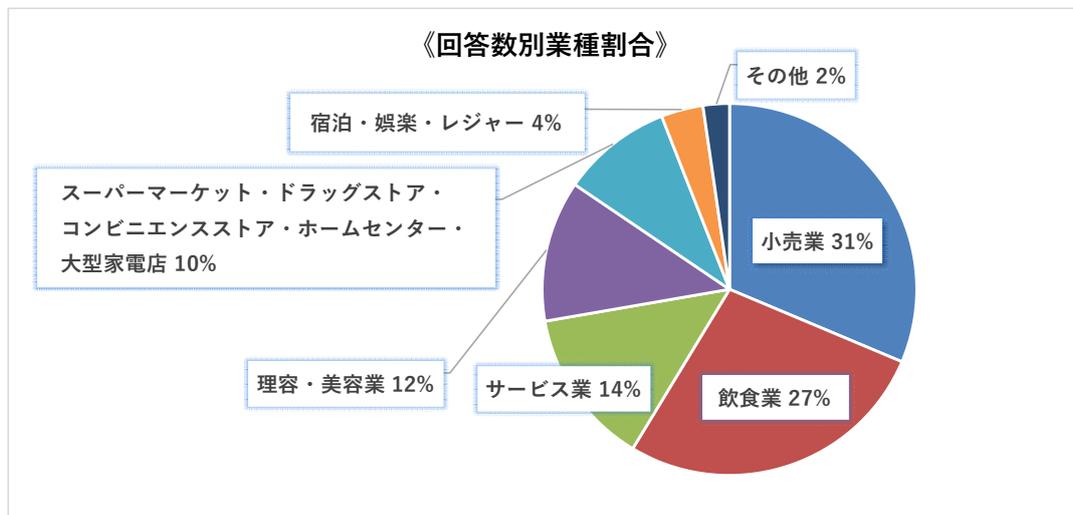
「令和4年度常陸大宮市ひたまる商品券等事業に係る事業者アンケート調査」集計結果

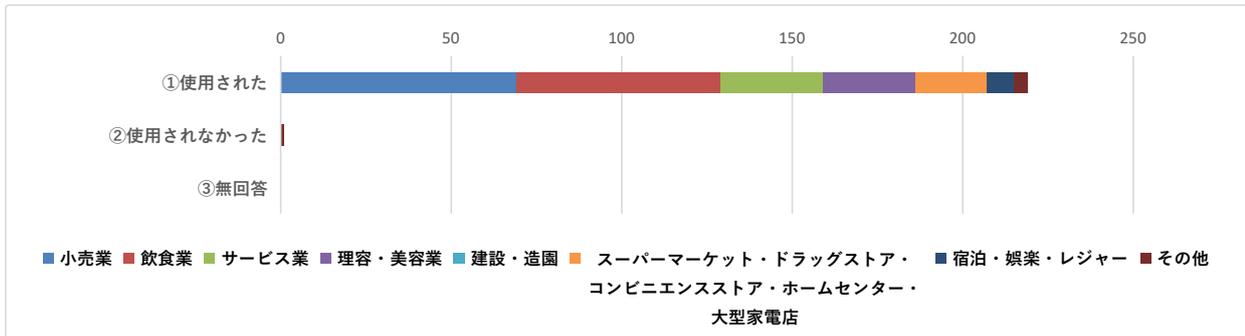
(1) 事業概要

ひたまる商品券 (地域経済活性化支援金)	使用期間：令和4年7月19日～令和4年12月31日 入手方法：対象世帯の世帯主宛に世帯員分の引換ハガキを送付し指定販売所で購入 (1人15,000円で25,000円分まで)
ひたまる商品券 (物価高騰対応商品券)	使用期間：令和4年11月28日～令和5年1月31日 配付方法：交付対象世帯の世帯主宛に世帯員分(1人3,000円分)を「ゆうパケット」で郵送
第1弾飲食券	使用期間：令和4年6月1日～令和4年8月31日 配付方法：交付対象世帯の世帯主宛に世帯員分(1人1,000円分)を「ゆうパケット」で郵送
第2弾飲食券	使用期間：令和4年10月1日～令和4年12月31日 配付方法：交付対象世帯の世帯主宛に世帯員分(1人1,000円分)を「ゆうパケット」で郵送

(2) 調査概要

調査目的	各事業者への商品券等事業の検証と今後の事業検討を目的とする
調査対象	令和4年度に市が実施した商品券等事業の取扱店舗 対象414事業所(回答数220、回答率53.1%)
調査期間	令和5年1月6日～令和5年2月10日
調査方法	対象事業所の来庁時に手渡しし、対面や電話による聞き取り、郵送・FAX・メール添付により回収

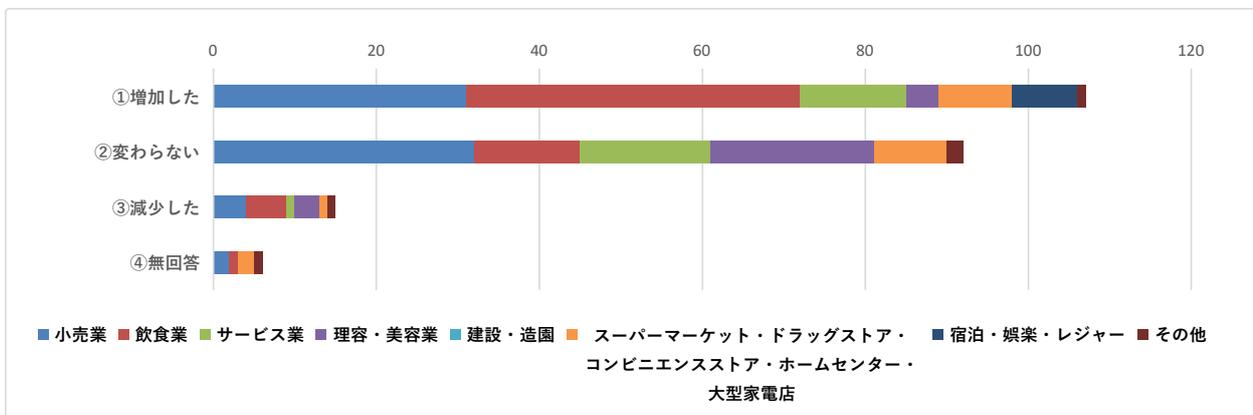




質問4：前年6月～12月と令和4年6～12月を比較し、店舗の売上状況はどう変化しましたか。

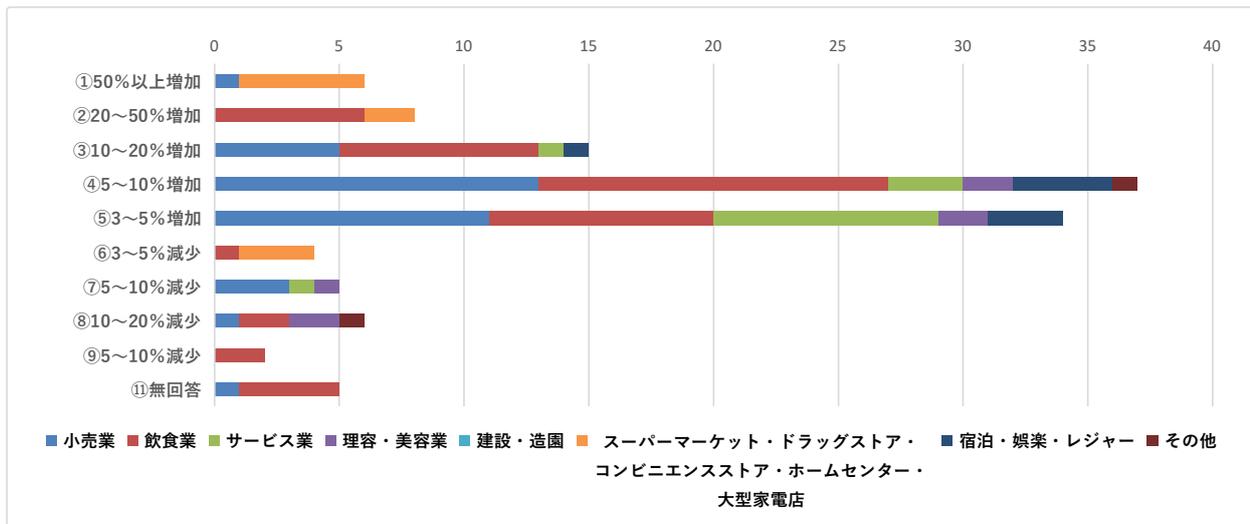
(質問3で「①使用された」と回答した事業者のみ)

回答	事業者数	割合
①増加した	107	48%
②変わらない	92	42%
③減少した	15	7%
④無回答	6	3%
計	220	100%



質問5：どれくらい増加・減少しましたか。（質問4で「①増加した」もしくは「③減少した」と回答した事業者のみ）

回答	事業者数	割合
①50%以上増加	6	5%
②20~50%増加	8	7%
③10~20%増加	15	12%
④5~10%増加	37	30%
⑤3~5%増加	34	28%
⑥3~5%減少	4	3%
⑦5~10%減少	5	4%
⑧10~20%減少	6	5%
⑨5~10%減少	2	2%
⑩無回答	5	4%
計	122	100%

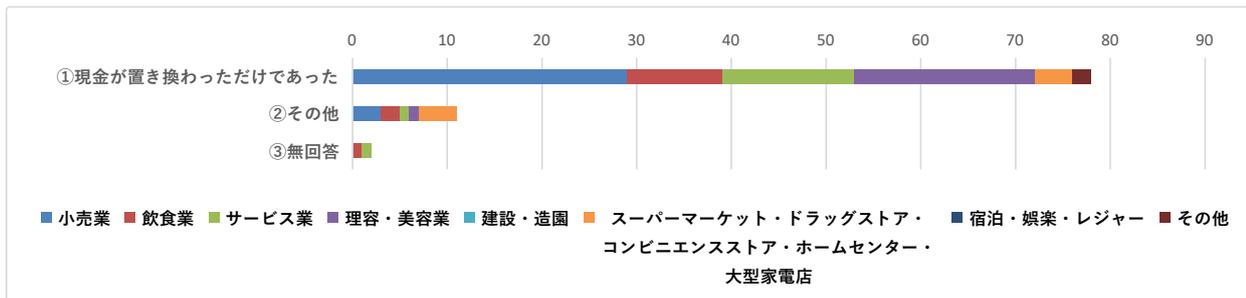


質問6：変わらない理由は何ですか。（質問4で「②変わらない」と回答した事業者のみ）

回答	事業者数	割合
①現金が置き換わっただけであった	78	85%
②その他	12	13%
③無回答	2	2%
計	92	100%

【「②その他」の主な内容】

- ・わからない。 2件
- ・エリア競合店も登録しているため。
- ・昨年実施したため。
- ・一般のお客様が少なく、顧客が片寄ってしまったため。
- ・認知されてきたため。
- ・定期的な売出し。
- ・利用者が減ったため。
- ・売上が減ったため。
- ・本来やや減少ぎみの売上も商品券効果で昨年同様なのは？
- ・開始時期は異なるものの、昨年に引き続き実施のため変わらなかったが、今年度未実施の場合、減少していた可能性がある。



質問7：商品券等を使用してもらうために、独自のセールや販売促進活動などを実施しましたか。

また、実施した店舗ではどんな取り組みをしましたか。

回答	事業者数	割合
①実施した	51	23%
②未実施	159	72%
③無回答	10	5%
計	220	100%

【「①実施した」の主な内容】

《声かけ》

- ・声かけ 9件
- ・お客様に口コミをお願いした。
- ・顧客に商品券が使用できる事を話した。
- ・客に出来るだけ商品券を使うように進めた。
- ・商品券購入を促した。
- ・使い方を教えた。

《テイクアウト》

- ・持ち帰り弁当に力を入れた。
- ・テイクアウト(お弁当)の取り組みを行った。
- ・ケーキ テイクアウト商品

《お知らせ》

- ・中学生新入時の制服購入に使用可とのお知らせをした。
- ・ダイレクトメール発送

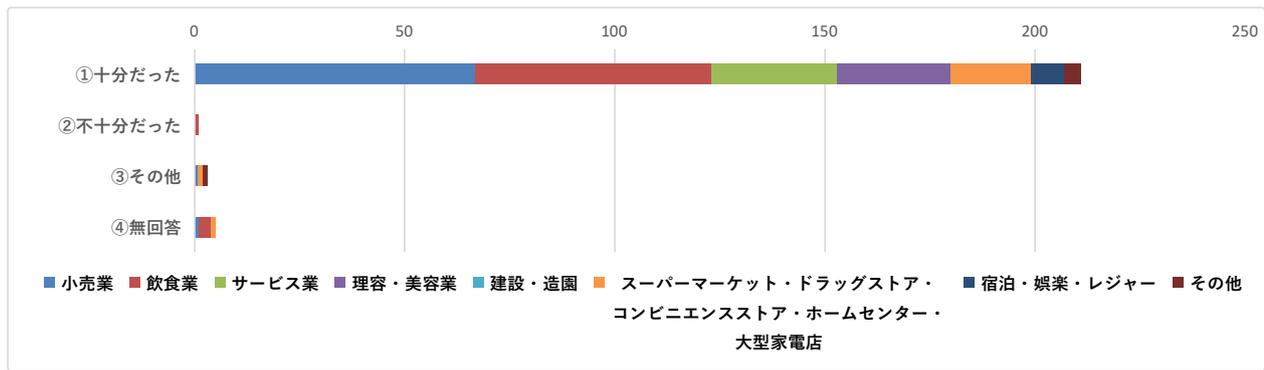
質問9：商品券等の換金スケジュールは昨年度と比較していかがでしたか。

昨年度：週1回 口座振込、今年度：週2回 口座振込、平日毎日 現金払い（20万円未満かつ本庁のみ）

回答	事業者数	割合
①十分だった	211	96%
②不十分だった	1	1%
③その他	3	1%
④無回答	5	2%
計	220	100%

【「③その他」の主な内容】

- ・当社では決められていた訳ではありませんが、月締めで換金に伺いました。使用頻度によりますが、溜まりすぎるということはありませんでした。
- ・十分だが、従業員がコロナに罹るなどあり、人手が足りず換金に来れなかった。



質問10：商品券等の使用期間はいかがでしたか。（使用期間：令和4年6月1日～令和5年1月31日）

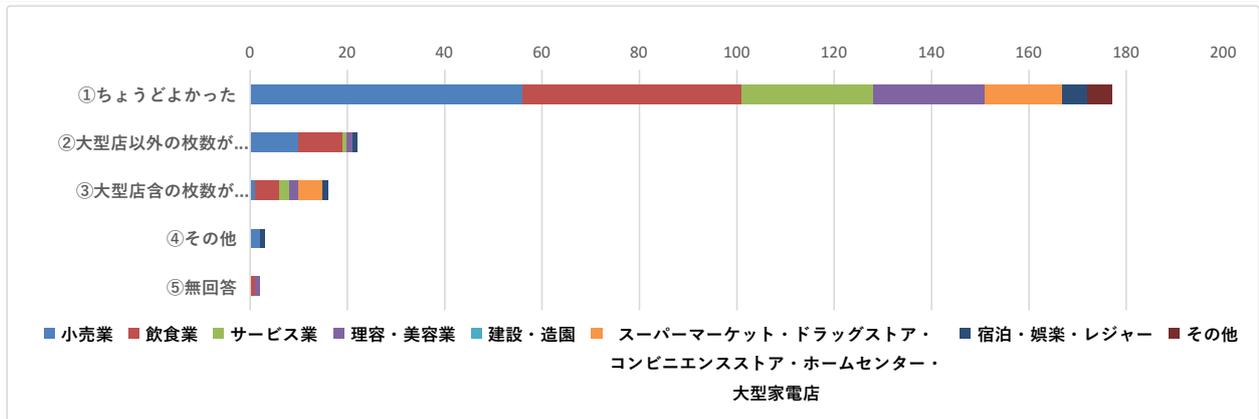
回答	事業者数	割合
①ちょうどいい	189	86%
②長かった	25	12%
③短かった	3	1%
④その他	3	1%
⑤無回答	0	0%
計	220	100%

質問 1 2 : ひたまる商品券の構成はいかがでしたか。(大型店以外 3,000円分・大型店含 2,000円分)

回答	事業者数	割合
①ちょうどよかった	177	81%
②大型店以外の枚数が多い方がよかった	22	10%
③大型店含の枚数が多い方がよかった	16	7%
④その他	3	1%
⑤無回答	2	1%
計	220	100%

【「④その他」の主な内容】

- ・店の規模で分けなくても良かった。
- ・大型・小型と分けなくてもよいのでは。
- ・わからない。



質問 1 3 : 商品券等事業の満足度はどうでしたか。

回答	事業者数	割合
①満足	136	61%
②やや満足	64	29%
③やや不満	1	1%
④不満	2	1%
⑤どちらでもない	15	7%
⑥その他	0	0%
⑦無回答	2	1%
計	220	100%

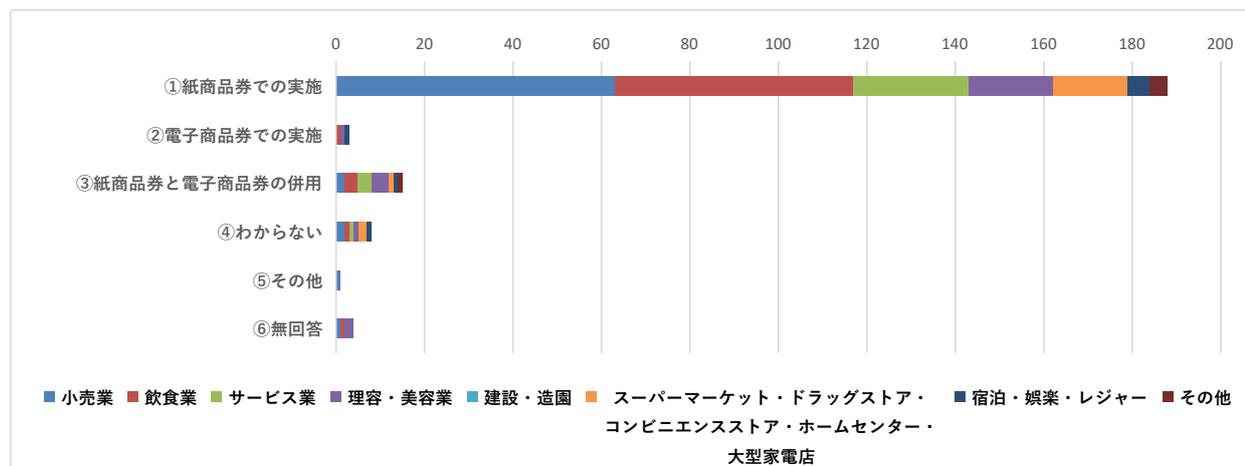
質問 1 4 - 2 : 商品券等事業が次年度以降実施された場合、その実施方法（紙商品券・電子商品券）についてご希望を

教えてください。

回答	事業者数	割合
①紙商品券での実施	188	85%
②電子商品券での実施	3	1%
③紙商品券と電子商品券の併用	15	7%
④わからない	9	4%
⑤その他	1	1%
⑥無回答	4	2%
計	220	100%

【「⑤その他」の主な内容】

- ・クレジットや店専用のカードは元々あるから、紙商品券での実施を希望する。
- ・電子商品券での実施がいいと思うが当店では対応できていない。



質問 1 5 : 商品券等に対する意見や要望を、ご自由にお書き下さい。

【小売業】

- ・のぼりは1本だけでなく複数希望（2～3本）、ポスター・パンフレット配布の希望
- ・市内全取扱店への拡大を強く希望
- ・取扱店舗の告知をもっとして頂けたら良いと思います。
- ・とてもよいことでした。
- ・飲食券と物価高騰商品券を間違っ使用されることが多かつたし、区別が付きにくかつた。それ以外は特に混乱はなく大丈夫でした。
- ・大変満足しています。換金窓口の皆様によさしく対応して頂き感動しました。ありがとうございます。
- ・飲食券はいらぬよね、とお客様に言われました。

- ・満足しています。
- ・各家庭の援助になって良かったと思います。
- ・換金もスムーズに出来る状態で安心でした。
- ・売上が落ちている中で新しいお客様も来店し、顧客の広がりにつながって良かったと思います。
- ・商品券が切り離しづらい。
- ・商品券には、大変売上に貢献してもらいました。とても感謝しています。地域の経済活性化にはすごく効果があったと思います。今後も商品券事業に期待したいです。紙が良いのか電子媒体が良いのか難しいところですが、どちらにしても地域の経済が活性化するよう協力していきたいです。ありがとうございました。
- ・非常にありがたい対応で大変良かったと思いました。他市町村からの同業者からうらやましがられました。次回もこのような機会を期待しております。
- ・ご年配のお客様が多く、商品券と飲食券の区別がわかりづらいというお声が多かったです。
- ・メリットがあまりないので、できれば商品券事業はやってほしくない。もし次があるなら、会計の時に東でポンと出すお客さんが多くて困るので、切り離して持ってきてもらうのを周知させるか、バラにしてほしい。できればおつりが出るようにしてもらいたい。
- ・個人事業主にとって、このような企画は大変有難いです。又、職員の方には換金の際、いつも丁寧な対応で感謝でいっぱいです。有難うございました。

【飲食業】

- ・継続して商品券は続けて欲しい！
- ・ひたまる商品券、非常に助かってます。今後ともよろしく願い致します。
- ・商品券を数えるのにお客様もバイト生も手こずっていた。
- ・飲食業等の振興の為、継続的な実施を希望します。
- ・個人事業主だけの商品券にした方が良くと思う。
- ・出来れば、次年度も実施してほしい。
- ・売上の集計は時間がかかったが、その分、売上が伸びたので助かりました。新しいお客様に多く来店して頂きました。
- ・当店においては、商品券、特に飲食券の効果は大きくぜひとも次年度も実施して頂きたいと強く願います。
- ・有効期限は年末にならない方が良い。
- ・紙商品券の方が、年配の方も利用しやすいと思う。
- ・コロナ禍で売上が減少している中、本当に良かったと思います。ありがとうございました。
- ・ありがとうございました。
- ・飲食店は、やはり食事券でない他に使う方が多いようですね。
- ・売上に協力ありがとうございました。これからも宜しくお願いします。
- ・駆け込み需要が多く（12/31）他のお店も正月休みに入ってしまったため、定期的な商品券の使用など呼びかけ、SNSでの発信などをしたほうが良いのではないかと思いました。売り上げUPはすごくよかったです。
- ・新規顧客が増えた。12月末に集中した。お客様が家族で来て下さった。
- ・飲食店としては、とても助けられたと思います。ありがとうございました。

【サービス業】

- ・ 店舗では1,000円分、2,000円分等でガソリン・軽油・灯油を売ることが出来るのでお客様は便利がってました。これから商品券事業には参加するつもりです。ありがとうございました。
- ・ 電子商品券になる場合、自動で換金出来るようなシステムにして欲しい。
- ・ 良かったのでまたやって欲しいと思います。
- ・ 弊社は自動車ディーラーなので、個人のお客様、法人のお客様等様々なお客様が入りし、商品券について、よくお話しをさせていただきました。個人のお客様からは「商品券が使えるようになって嬉しい」、法人のお客様からは「商品券は売掛の管理が大変だね」と様々なご意見をいただき、売掛を管理していた側としてはやはり後者の意見と同感でしたが、お客様が利用しやすいのであれば、それは導入して良かったことなのかな、と感じました。また機会がありましたら宜しくお願い申し上げます。
- ・ 思った以上に商品券支払いの人が多くてびっくりしましたが、そのおかげで生徒さんが増えた訳ではなかったです。でも、商品券があるので、リピートしてくれた人はいると思います。登録して良かったです。
- ・ 少なからずも売り上げアップにつながり満足しています。今後もこのような企画を求めます。

【理容・美容業】

- ・ 私どもの事業にとっては、メリットは感じません。お客様のためと思い初回から登録しておりますが、換金の手間がかかることと、日銭が入ってこないことがとても面倒です。飲食店とは違い、売り上げアップも期待できないので、なにかしらのメリットが登録店にあっても良いのではないのでしょうか？例えば、登録店限定の商品券を配布するとか。ご検討のほど、よろしく申し上げます。
- ・ 商品券がたまるまでの間、色々支払いは現金ですするため、換金するまで結構やりくりが大変です。
- ・ 切り離しづらい。
- ・ いつも来ていただいているお客様から喜ばれました。ピンク券は、なかなか使うところがないようで美容室のように単価が高いところで使えと助かるそうです。
- ・ あまりにも期間が長い為、ガソリン代等日用品消耗品に回す方が多く、実際の所、以前の商品券の様に新規客や店販商品他、高額メニューをするお客様は数少なく売上増加とはならなかった。使用する方にはとても助かったと思いますが、サービス業等としては何の効果もなかった気がします。
- ・ この世の情勢に対しお得な情報などには敏感だと思うのでこれからも是非実施して頂きたいと思います。
- ・ お客様は高齢の方が増えているので、その方達は紙商品券が良いと思います。

【スーパーマーケット・ドラッグストア・コンビニエンスストア・ホームセンター・大型家電店】

- ・ 店舗としては今回の様な施策で良いと思う。個人的には今回市民に配布された物価高騰対応商品券3,000円分が地域によって1ヶ月近い配付差があり、期間が短くなってしまった。（スーパーマーケット）
- ・ 使用している紙が丈夫で破れることが少なかった為、良かったです。（ドラッグストア）
- ・ QRコードや電子データだと年配の方が使えない。いばたびがQRコードになったが、お客様が紙クーポンを折ってしまいQRコードが読み込めなかった。（ドラッグストア）

- ・次回もありましたら参加させていただきます。よろしく願い致します。（ドラッグストア）
- ・店舗の規模自体は小さい為、「大型店では利用できません」の文言が記載されているピンク券に対しての問合せが頻発しました。店舗にてあった問合せとして、何故当該店舗では使えないのか言及があった際は、店の敷地面積で決められているとお答えしトラブルにはなっていないものの、「〇〇なら使えます」等の接客が発生しております。小型店舗への恩恵を持たせるため券種を分けなければいけない等、理由があれば致し方ありませんが、利用者様の勘違いが多いのは事実です。のぼりの取付けを義務化し、ピンク色ののぼりがある所は使えるなどして、少なからず改善できるかと思いますので検討お願い致します。（ホームセンター）

【宿泊・娯楽・レジャー】

- ・ひたまるアプリへ電子決済サービスを連動させてほしいです。QR決済のワンタイムQR発行でしたら、導入費用もほとんどかからないですし、セキュリティも安全かと思えます。店舗側の目線で申し訳ございませんが、ご検討いただければ幸いです。

（3）事業考察

令和4年6月から令和5年1月にかけて実施した商品券等事業は、昨年、一昨年についても同時期に実施しており、昨年から引き続き登録している店舗も414店舗のうち395店舗と多くある。次年度についても再度「登録する」と回答した店舗は210店舗（96%）と、商品券事業が市内事業者にも周知され、浸透してきていることがわかる。

売上（令和4年6月～12月）への影響に関して、令和3年6月～12月比で「増加した」と回答した店舗は107店舗（49%）と最も多い。また取扱店の登録理由として、「事業者として常陸大宮市を盛り上げたい」が149店舗（29%）と最も多く、独自の販売促進活動としても、ひたまる定食を作った、ダイレクトメールを送付した、ホームページやSNSからの情報発信等を実施しており、店舗それぞれの努力と商品券等事業とが相乗効果となり、実を結んだ結果となった。

商品券等を実施した効果としては、「新規顧客の獲得（119店舗：31%）」が最も多く、自由意見としても「売上が落ちている中でも新しいお客様が来店し、顧客の広がりに繋がった」、「地域の経済活性化にはすごく効果があった」、「ぜひとも次年度も実施して頂きたい」等の評価を頂き、本事業が使用期間全体を通して地域経済を動かす原動力の一つになったことがわかった。

その一方、「現金に置き換わっただけ」で売上増に繋がらなかったという意見も78店舗（35%）あり、特に理容・美容業においては、売上状況の変化として「変わらない」との回答が20店舗（74%）と最も多く、商品券等を実施した効果についても「効果なし」との回答が9店舗（28%）と最も多い結果となった。理容・美容室に関しては、既に行きつけの店舗があるためか、固定客による使用に留まり、新規顧客による売上増加に繋がりにくかったものと推察できる。