

伴走型小規模事業者支援推進事業

# 西和賀町消費購買動向調査

報告書(ダイジェスト版)

平成 30 年1月

西和賀商工会

# 目次

1章 調査概要.....	1
1. 背景.....	1
2. 目的.....	1
3. 対象.....	1
4. 方法.....	1
5. 設問の構成.....	1
6. 本報告書の構成.....	2
2章 取扱事業所を対象とした調査の結果.....	3
1. 実施概要.....	3
2. 回答者.....	3
3. 事業効果.....	4
4. 販促企画の実施.....	4
5. 事業継続について.....	4
6. 商品券の販売について.....	5
7. プレミアム率と購入限度額の組合せ.....	5
8. 販売方法.....	5
9. 商品券事業の事業効果向上.....	5
10. 商品券事業以外.....	6
3章 消費者を対象とした調査の結果.....	7
1. 実施概要.....	7
2. 回答者.....	7
3. どこで知ったか.....	7
4. 利用について.....	8
5. 販売について.....	8
6. 商品券事業について.....	9
7. 商工会や商工事業者への意見など.....	11
4章 商品券事業の成果.....	12
1. 調査結果の傾向.....	12
2. 過去の実施結果ふまえた今回の評価.....	14
3. 今後の課題・取り組みの方向性.....	17
資料編.....	18

# 1章 調査概要

## 1. 背景

西和賀商工会では、平成27年度より国の交付金及び町単独の補助金の支援を頂き、プレミアム商品券事業を3年間継続して実施してきたところである。その結果については、利用者（消費者）や商品券取扱事業者を対象としたアンケート調査を実施し、成果についての分析を行ってきた。

## 2. 目的

本年度のプレミアム商品券事業の成果について、事業者における販促等の取り組み状況及び消費者の使用状況を調査することで、消費動向を把握、分析する。また、地域購買状況及び地域経済への波及効果から、プレミアム商品券の貢献度についての分析を行うことを目的とする。

## 3. 対象

プレミアム商品券事業に登録した事業者及びプレミアム商品券を利用した消費者について、それぞれを調査の対象とした。

## 4. 方法

登録事業者及びプレミアム商品券を利用した消費者に対して、それぞれ、郵送による調査票の配付と回収を行った。

## 5. 設問の構成

### （1）商品券取扱事業所を対象とした調査

最初に、プレミアム商品券取扱事業所について、所在地と業種、商品券事業が売上げや来客増に効果があったかを尋ねた。

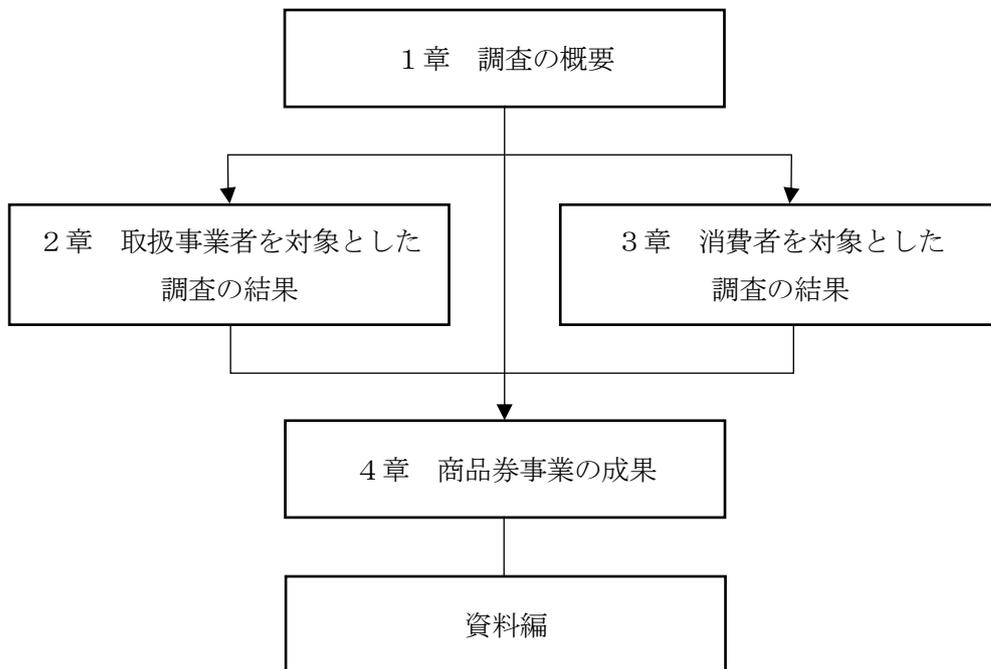
また、商品券利用期間に何らかの販促企画を行ったかどうか、今後も事業の継続を希望する意向かどうかを質問した。さらに、町民以外への販売の可否、共通券と小規模券の区分、購入限度額の組合せ、販売方法などを質問事項とした。

### （2）消費者を対象とした調査

回答者の性別、年齢、居住地、商品券発行を知った手段、購入金額等を最初に尋ねた。また、商品券を利用した店舗、どのような買い物・サービスに利用したか、その割合について、販売方法、商品券の区分、プレミアム率と販売限度額の組合せ、今後の事業継続の希望等を質問した。最後に、商品券事業や商工会等に対する意見等について、記述式で回答を求めた。

## 6. 本報告書の構成

本報告書の構成は、以下のとおりである。



## 2章 商品券取扱事業所を対象とした調査の結果

### 1. 実施概要

#### (1) 調査票の配付と回収

郵送による配付及び回収を行った。

#### (2) 回収数

商品券取扱事業所数は、全 105 である。このうち 57 事業所から回答を得た。

回収率は、54.3%である。

#### (3) 設問内容

最初に、商品券取扱事業所の属性について、所在地と業種を質問した。

次に、商品券事業が売上げや来客増に効果があったか、地域活性化への効果を尋ねた。

また、商品券利用期間に何らかの販促企画を行ったかどうか、実施していない場合にはその原因について質問した。

今後も事業の継続を希望する意向か、継続された場合取扱事業所の登録を希望するかどうかを質問した。

さらに、町民以外への販売の可否、共通券と小規模券の区分、購入限度額の組合せ、販売方法などを質問事項とした。

### 2. 回答者

#### (1) 所在地

回答した事業所の所在地は、「旧湯田町地区」が 77.2%、「旧沢内地区」が 22.8%

#### (2) 業種

回答者の主たる業種は、小売業の「食品・酒類・雑貨」が最も多く 16.4%、次いでサービス業の「ホテル・旅館等」及び「建設業・製造業」が共に 12.7%となっている。

小売業（「食品・酒類・雑貨」「衣料品」「ガソリンスタンド」「その他の小売業」）全体では、43.7%、サービス業（「ホテル・旅館等」「飲食店」「自動車・機械整備等」「理美容」「タクシー」「その他のサービス業」）全体では 41.9%で、それぞれ 4 割以上を占めている。

事業者の主たる業種について、地区別の傾向を見ると、旧湯田町地区は「ホテル・旅館」「飲食店」（共に 14.0%）、「食品・酒類・雑貨」「建設・製造業」（共に 11.6%）ほか各業種からの回答となっている。旧沢内村地区は、「食品・酒類・雑貨」（30.8%）が多く、「ガソリンスタンド」「建設・製造業」（共に 15.4%）、これらを合わせると、61.6%を占めている。

### 3. 事業効果

#### (1) 売上げや客数の増加

お買得商品券事業の効果について、「少し効果がある」とする回答が 33.9%で最も多く、「効果がない」(25.0%)、「どちらともいえない」(21.4%) とする回答を上回った。

また、7.1%の回答があった「非常に効果がある」と「少し効果がある」を合わせると 41.0%を占めたものの、「効果がない」と「どちらかというとも効果が無い」を合わせた回答も 37.5%となっており、効果についての評価は分かれている。

地区別の傾向を見ると、「非常に効果がある」と「少し効果がある」合わせた値は、旧湯田町地区で 45.4%、旧沢内村地区で 30.8%、14.6 ポイントの差がある。

#### (2) 地域の活性化

商品券事業の地域活性化への効果については、「少し効果がある」とする回答が 43.9%で最も多く、「大いに効果がある」(15.8%) と合わせると 59.7%、約6割が「効果があった」としている。「効果がない」(10.5%) と「どちらかというとも効果がない」(5.3%) を合わせても 15.8%に留まっている。

地域活性化の効果について、地区別の傾向を見ると、「大いに効果がある」と「少し効果がある」合わせた値は、旧湯田町地区で 66.7%、旧沢内村地区で 38.5%、共に来客数や売上げ増よりも効果を感じている回答になっているものの、両地区で 28.2 ポイントの差がある。

### 4. 販促企画の実施

#### (1) 独自企画

商品券利用期間に、何らのキャンペーンや特売、独自サービスの提供などの販促企画を行ったかどうかという問いでは、「実施していない」とする回答が、全体の4分の3、75.4%を占めた。「実施した」とする回答は、22.8%、13 事業所に留まった。

地区別の傾向を見ると、旧沢内村地区で、「実施した」との回答は皆無であった。

#### (2) 実施していない理由

前問で、商品券利用期間に、何らかの販促企画を「実施していない」と回答した事業所に、その原因(理由)を尋ねたところ、「提供する販促企画で売上や来店客数が増加するとは思われないから」とする回答が最も多く、53.5%であった。また、「何をしてよいかわからないから」とする回答は 16.3%、そのほか、「お客様を差別することになるから」14.0%、「事前に商品券を利用されることがわからないから」7.0%という回答となった。

### 5. 事業継続について

#### (1) 事業への参加希望

次年度以降もこの商品券事業の継続を希望するかという設問では、「希望したい」とする回答が最も多く、50.0%が回答し、「是非希望したい」(10.7%) と合わせると、60.7%が希望の意向を示した。また、「希望しない」とする回答は、30.4%であった。

地区別の傾向を見ると、旧沢内村地区の「希望しない」が、旧湯田町地区より 11.2 ポイント多い。

## (2) 登録希望

商品券事業が継続された場合の取扱事業所としての登録については、「希望したい」が64.0%、「是非希望したい」12.0%、合わせて76.0%が希望の意向を示している。また、「希望しない」とする回答は、22.0%となっている。

地区別の傾向を見ると、旧沢内村地区の「希望しない」が、旧湯田町地区より7.3ポイント多い。

## 6. 商品券の販売について

### (1) 町民以外への販売

商品券の町民以外への販売については、「販売総数を決めて販売すべき」とする回答が半数を超え、51.0%を占めた。また、「大いに販売すべき」が18.4%で、合わせると、69.4%が「販売すべき」と回答している。また、「販売すべきでない」とする回答は22.4%であった。

地区別傾向では、旧沢内村地区の「販売すべきでない」が、旧湯田町地区より22.5ポイント多い。

### (2) 種類分け

商品券の種類を全店共通券と小規模券とに分けていることについては、「区分は必要ない」とする回答が、53.1%で、半数を超えた。また、「区分は必要だ」の回答は30.6%、「わからない」とする回答が14.3%となっている。

地区別の傾向を見ると旧沢内村地区の「区分は必要だ」が、旧湯田町地区より19.9ポイント多い。

## 7. プレミアム率と購入限度額の組合せ

プレミアム率と購入限度額の組合せについては、「プレミアム率20%、一人当たり購入限度額2万円」とする回答が51.0%で最も多く、半数以上を占めた。次いで「プレミアム率30%、一人当たり購入限度額1万円」が22.4%、「プレミアム率10%、一人当たり購入限度額5万円」は18.4%である。

地区別の傾向を見ると旧沢内村地区の「プレミアム率30%、一人当たり購入限度額1万円」が、旧湯田町地区より18.5ポイント多い。

## 8. 販売方法

商品券の販売方法に関しては、複数回答を求めた結果、「商工会や役場沢内庁舎等での販売」(55.1%)及び「日時を定めて地域の集会施設等での販売(移動販売)」(51.0%)とする回答が共に50%を超えた。「取扱店での販売」は、26.5%であった。

## 9. 商品券事業の事業効果向上

事業者からの回答は、以下のとおりである。

No.1の回答(前半)に関しては、商品券の販売を町内に限定した場合の指摘と思われ、町外への販売を進めることで、宿泊施設や観光施設での利用につながってくるものと思われる。

No.2については、PR不足の指摘と思われ、宣伝の仕方に工夫の余地がある。

No.3は、購入できる商品やサービスの範囲の拡大や普段と異なった販促企画の必要性という解釈も可能であろう。

No.	商品券事業についてのアイデアや意見・感想
1	商品券を購入する目的はほぼ日々の買い物と考える人が多いと思います。そうすると宿などで利用する可能性が低いように思えます。 商品券を印刷して、人の手をかけてやる意味はあるのでしょうか。そういう予算は他のところに使用するべきではないかと思います。
2	取扱店と期間を複数回 PR する。
3	若い人たちがもっと利用できるような内容を考えてみる必要もある。
4	取扱店の手数料を考えてみてはどうか。例として、2～3%。
5	現金化を簡単に。
6	ある程度継続してみるのもよいのでは。 移動販売はいらない。

## 10. 商品券事業以外

商品券事業以外に商工会で検討してほしい事業について、自由記述方式で回答いただいた意見や要望は、以下のとおりである。

このうち、No. 7 及び No. 9 では、日常的な地元利用の促進策の必要性に関する意見と思われる。

また、No. 10 の意見は、商品券事業の目的として、地元の商品やサービスの利用促進で地域内循環経済をめざすことをもっと浸透させるべきという指摘と思われる。

No.	商工会で検討してほしい事業についての意見・感想
7	町内の買い物にポイントをつけて景品をあげるサービスがあると良い。
8	インバウンド対応として、外国語講座の開催を望む。 SNS 対応として、スマホ講座を開催してはどうか。
9	異業種がお互い協力し合えるような取り組みを検討いただきたい。 たとえば、車検を取るなら、地元の業者を利用すると何%キャッシュバックする。または、お店で新商品が出たら、宿泊施設や観光施設などにお知らせして仲介する等、町の活性化になるようなことをしてほしい。
10	地元にお金を使わなければ自分たちの生活もよくなるという意識を、町民全体に伝わる方法を話し合った方がいい。
11	どんな事業をするにも、基盤がしっかりしたことによる事業を行う必要がある。 例えば、きのこまつりを開催する場合でも、キノコが少ない状態でお客を呼んでも誰も来ない。イメージが悪くなるだけ。
12	何かのイベントとタイアップした商工会まつりみたいな地域の産業物産展みたいなものをしてほしい (JA の収穫祭とは違う)。

## 3章 消費者を対象とした調査の結果

### 1. 実施概要

#### (1) 調査票の配付と回収

販売日と販売場所ごとに、25%、135名を抽出し、郵送による配付及び回収を行った。

#### (2) 回収数

消費者90名から回答を得た。

配付数は135、回収率は、66.7%である。

#### (3) 設問内容

最初に、回答者の属性について、性別、年齢、居住地を質問した。

次に、商品券の発行を何で知ったか、購入金額を尋ねた。

また、商品券を利用した店舗、どのような買い物・サービスに利用したか、その割合について尋ねた。

さらに、商品券の販売方法、商品券の区分、プレミアム率と販売限度額の組合せ、今後の事業継続の希望等を質問した。最後に、商品券事業や商工会等に対する意見等について、記述式で回答を求めた。

### 2. 回答者

#### (1) 性別等

回答者の性別は、「男性」52.3%、「女性」47.7%である。地区別の傾向を見ると、旧湯田町地区では「女性」が、旧沢内地区では「男性」がそれぞれ多い。年齢は、「60歳代」が41.1%で最も多く、次に多い「70歳代」(27.8%)と合わせると、68.9%を占めている。

地区別の傾向では、「50歳代」について、旧沢内村地区が7.5ポイント、旧湯田町地区より多い。

#### (2) 居住地・町との関係

回答者の居住地は、「旧湯田地区」が半数を占め、「旧沢内地区」は43.2%、「西和賀町以外」が6.8%を占めている。居住地が西和賀町以外の方については、「帰省中」が3分の1を占めた。

### 3. どこで知ったか

商品券の発行について、情報を知ったのは、「チラシ」が最も多く71.9%を占めた。「口コミ」とする回答は21.3%である。

地区別の傾向では、「チラシ」とする回答が、旧湯田町地区が旧沢内村地区より、22.8ポイント多い。

## 4. 利用について

### (1) 金額

商品券の購入金額については、「10万円」とする回答が最も多く19.1%を占め、次いで「3万円」(14.6%)、「5万円」(12.4%)、2万円(10.1%)の順となっている。

購入金額別に購入者の年齢構成をみると、どの金額でも、60歳代以上の購入が半数以上を占めていることが分かる。その中で、「1万円」「2万円」「3万円」及び「10万円」分の商品券を購入している層に、30歳代、40歳代、50歳代、各世代が含まれている。また、「6万円」分の購入は、30歳代が33.3%を占め、「7万円」及び「11万円～20万円」で50歳代が半数程度となっている。「21万円～30万円」の25.0%、「31万円～40万円」の50.0%は、40歳代である。「41万円」以上の高額利用は、60歳代となっている。

購入金額別の購入者の地区構成をみると、「4万円」、「8万円」及び「51万円以上」分の購入者に、旧沢内地区の回答者がいない。また、「6万円」分の購入者に、旧湯田地区の回答者はいない。

### (2) 店舗

商品券を利用した店舗等については、小売業の「食料品・酒類・雑貨」(66.3%)、「ガソリンスタンド」(52.8%)、サービス業の「自動車整備」(24.7%)などとする回答が多くなっている。「タクシー」と「建設・製造業」とする回答は、皆無であった。

購入金額別に商品券の業種別利用頻度の傾向をみると、各金額共に「食料品・酒類・雑貨」の利用頻度は高くなっている。

また、「6万円」「7万円」及び「21万円～30万円」「31万円～40万円」「41万円～50万円」では、「ガソリンスタンド」の利用頻度が高い。

高額利用の「31万円～40万円」「41万円～50万円」及び「50万円以上」では、「自動車整備」の利用が多くなっていることが特徴的である。

### (3) 利用割合

日常の買物等に利用した割合は「10割以上」が41.6%、日常以外については「0～1割」とする回答が50.6%を占め、それぞれ最も多い回答となっている。

### (4) 取扱店

商品券を普段から利用している店舗等で利用した割合は「10割以上」が64.4%、それ以外の店舗等での利用は「0～1割」が71.3%、それぞれ最も多い回答となっている。

## 5. 販売について

### (1) 販売方法

商品券の販売方法について、複数回答を求めた結果、「商工会や役場沢内庁舎等での販売」とする回答が73.6%で最も多く、次いで、「取扱店での販売」が56.3%と半数を超えた。また、「日時を定め地域の集会施設等での販売(移動販売)」とする回答は、3つの選択肢のうち最も少ない34.5%に留まった。

## (2) 2種類の発行

全店共通券と小規模店券の2種類を発行している現在の方法について、「すべて共通券にしてほしい」とする回答が51.7%、「現状のままでいい」は47.1%となっており、回答が二つに割れている。

## (3) プレミアム率など

商品券のプレミアム率と販売限度額の組合せについては、「プレミアム率 20%、一人当たり購入限度額 2万円」とする回答が38.4%で最も多く。次いで、「プレミアム率 10%、一人当たり購入限度額 5万円」29.1%、3番目に「プレミアム率 30%、一人当たり購入限度額 1万円」23.3%の順となっている。

「その他」では、プレミアム率を 20%とする 5名の回答があり、それぞれ、限度額を 2万円ではなく、「5万円～限度額なし」としている。

地区別の傾向を見ると、両地区共に、「プレミアム率 20%限度額 2万円」とする回答が最も多い点では共通している。

しかし、旧湯田地区においては、「プレミアム率 20%限度額 2万円」(36.6%)、「プレミアム率 10%限度額 5万円」(34.1%) 2つの回答が、ほぼ同程度であるのに対して、旧沢内地区では、「プレミアム率 20%限度額 2万円」(43.2%) が「プレミアム率 10%限度額 5万円」(24.3%) を、18.9ポイント上回っている。

## 6. 商品券事業について

### (1) 今後の事業継続希望

商品券事業の今後の継続については、「継続を希望します」の回答が 90.9%を占め、消費者からは事業の継続が望まれているという結果となった。

### (2) 事業へのご意見など

商品券事業についての意見や感想について、自由記述式の回答（要旨）は、以下のとおりである。

商品券事業についての利用者の意見・感想

区分	商品券事業についての意見・感想
■使い勝手の向上	<ul style="list-style-type: none"><li>・町内での購買に向け、食事代やタクシー代に使える、普段使える 500 円券の方がよい。</li><li>・つり銭をもらえるようにしてほしい。</li><li>・500 円券の使用、土日祝日の使用など、いつでも使用できるようにしてほしい。</li><li>・昨年並みの 20%にしていきたい。</li><li>・オセンで土日でも使えるようにしてほしい</li><li>・一部取扱店において使用制限があり不自由した。</li><li>・500 円券を全店で使えるようにしてほしい。プレミアム率を上げてほしい</li><li>・オセン商店の千円券のみはわかりますが、湯夢プラザでも千円のみなのは不満です。</li><li>・どの券もどこでも使えるようにした方がよいと思います。</li><li>・商品券に 2種類あると考えると使うのは不便でした。</li><li>・商品券の紙が固すぎる。扱いにくいのでもっと薄い紙にしてほしい。</li></ul>

<p>■販売時期や方法の改善</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お中元商品を買いたいから、販売月を6月中旬ごろからにしてほしい。</li> <li>・発行を5月頃に、最初の発行と同じようにしてほしい。</li> <li>・特定の人がお多く購入しないように何か月かに分けて販売してほしい。</li> <li>・購入方法がめんどくさい。</li> </ul>
<p>■登録事業者の充実</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・沢内地区の加入店が少なく、残念に思います。</li> <li>・購入の際使用できる店舗の一覧が欲しい。</li> <li>・取扱店がもっと増えるといい。</li> <li>・もっと幅広く使えるようにしてほしい。</li> <li>・川尻地区は商店もなく、不便なので、コメリなど使えるようにしてほしい。</li> </ul>
<p>■事業継続の必要性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大切な事業だと思います。</li> <li>・商品券の事業を継続してほしい。</li> <li>・商品券で無駄に買い物をしてしまうが、でもそれも楽しみのひとつと思う。</li> <li>・オセンさんに偏るのは仕方がなく、徐々に地元商店も増えてくるだろうと信じている。</li> <li>・家の近くの小売店がなくならないように、小さい店を利用する人が増えてほしい。</li> <li>・現在のままでいい。</li> <li>・今後もやってほしい。</li> <li>・地元の商店などの振興に向け、効果を検証してより良い事業にしてもらいたい。</li> <li>・今後とも継続して頂きたいと思います。</li> <li>・前回今回と使用目的があり、助かりました。</li> <li>・とても良いことだと思う。</li> <li>・西和賀の商工業の皆様が発展するものの一つになって欲しい。</li> <li>・地域消費の拡大に必要な事業の為、継続的に続けてほしい。</li> </ul>
<p>■別の取り組みの必要性、その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品券で町内での買い物が増えた気はあまりしません。いつもの支払いがちょっとお得になるだけのようです。</li> <li>・ポイントカードでの買い物の方が嬉しいように思う。</li> <li>・理髪店でプレゼントをいただき嬉しかったのですが、申し訳ない感じもしました。</li> <li>・思わず利用したくなる旅館の企画・特典、限定商品など魅力ある販売も期待します。</li> <li>・500円券はいらない。</li> </ul>

## 7. 商工会や商工事業者への意見など

商工会や商工業事業者に対する消費者からの声は、以下のとおりである。

### 商工会や商工業者への声

区分	商工会・商工業者への意見・感想
<p>■ 利便性の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・なるべく地元の物品を使うつもりであるが、お中元を贈るとき、商品券は産業公社では使えないといわれた。セットで頼むときは使えないとすれば、さくら野など町外を使用してしまいそうである。店側でなく、利用者側の事も考えてほしい。</li> <li>・レジの対応をよくしてほしい。</li> <li>・病院の処方箋にも使用できないのでしょうか。</li> <li>・商店は商品券で買い物をしてほしいと、積極的な対応を望む。</li> <li>・土日オセンで使用できないのを交渉してほしい。</li> <li>・旧沢内村の遠い人たちは、ほぼ車で、土曜日に利用していると思うので、すべての曜日で利用できるようにしてほしい。</li> <li>・商品券使えますよ!といったPR あったらよいと思う。</li> </ul>
<p>■ 商業や観光の振興</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域の商店は大切なので、地域の商店がなくなる前に手を打ってほしい。併設産直など地域の拠点施設としての方向性もあるのではないかな。</li> <li>・町外から観光に来て、トイレの数も少なく（コンビニもない）汚れが多い。店のインテリアも、町と同じではなく西和賀らしくした方がよいと思う。</li> <li>・沢内方面、気軽に立寄れるお土産・特産品の売り場があればと思います。沿道でもっと目立ち、売っているものがわかるような工夫もあればよいと思います。</li> </ul>
<p>■ 商工会への期待・要望</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分は会員ではないが、商品券販売だけを見ても良く活動している。</li> <li>・西和賀町民のニーズに向けた商品やサービスの提供（有料）の開発などがあればと思っております。</li> <li>・高齢ですので商工会の階段を上るのがつらかったです。</li> <li>・会として何をやっているかわからない</li> <li>・毎日のお仕事ご苦労様です。</li> <li>・雪あかりは町が一つになっていて、とても素晴らしいので、頑張ってください。</li> <li>・商工会・商工業者の活動について、情報発信、PR が少なく、町民に届いていない。</li> <li>・いつも親切にしてください感謝しております。</li> </ul>

## 4章 商品券事業の成果

### 1. 調査結果の傾向

#### (1) 取扱事業者を対象とした調査の結果

##### ●回答者について

本調査に回答のあった事業者数は57。その構成は、小売業 43.7%、サービス業 41.9%、建設・製造業 12.7%であった。

##### ●商品券事業の効果について

事業所としての売上げや来客増の効果については、「非常に効果がある・少し効果がある」(41.0%)、「効果がない・どちらかというとなない」(37.5%)、「どちらともいえない」(21.4%)、という結果で、「効果があった」とする回答は半数に満たない。地域の活性化への効果については、「大いに効果がある・少し効果がある」(59.7%)、「効果がない・どちらかというとなない」(15.8%)とされ、約6割は効果があったと回答している。個々の事業所レベルでは効果があるとする回答は半数に満たないが、地域活性化への効果は6割程度が感じている。

##### ●販促活動の実施について

商品券利用期間における販促活動については、22.8%の実施に留まっており、実施しない理由は、「提供する販促企画で売上げや来客数が増加するとは思われないから」(53.5%)が過半数を占めている。前問の結果と合わせて考えると、販促活動を実施した結果として「効果がなかった」としている可能性もあるが、実施したのが22.8%に過ぎないことから、むしろ、効果がないと考えて販促を行わなかった結果、「効果がなかった」という状況と推察される。

##### ●事業の継続及び登録希望について

次年度以降の事業継続の希望については、「希望したい・是非希望したい」が6割を超えており、地域活性化効果を認めている回答の割合と一致している。「希望しない」の回答は約3割で、事業所として「効果がない」と回答した37.5%をやや下回った数値となっており、「効果がない」から「希望しない」という意思表示と思われる。また、事業が継続された場合の登録希望は、「是非希望したい・希望したい」合わせて76.0%の回答であることから、今回は「効果がない」ものの、事業が継続されるなら、登録はしたいという回答が含まれている。なお、登録を「希望しない」とする回答が22.0%あることから、「効果がないと思うので販促をしない」かつ「事業継続も登録も希望しない」とする層が2割強あると推察される。

##### ●町民以外への販売について

商品券の町民以外への販売については、「大いにすべき・販売総数を決めて販売すべき」と、約7割が回答している。「販売すべきではない」とする回答は22.4%であった。問13の記述式回答から、町外への販売を認めることで、宿泊施設や観光施設での利用につながる方向が示されている。「販売すべきではない」とする回答の背景としては、地元客を中心とした商品やサービスを提供している事業者にとっては、町民以外への販売効果が期待されないと考えられているものと思われる。

### ●2種類の発行・プレミアム率等について

商品券の種類分けについては、「区分は必要ない」とする回答が53.1%で、「区分は必要だ」30.6%を上回っている。また、商品券のプレミアム率と購入限度額の設定に関しては、「プレミアム率20%、購入限度額20,000円」とする回答が半数を超えている。

### ●販売方法について

販売方法については、「商工会や役場沢内庁舎等での販売」、「日時を決めて地域の集会施設などで販売」が、共に半数を超え、「取扱店での販売」26.5%の倍となっている。

### ●商工会への要望等

商工会に検討して欲しい事業についての意見では、商品券事業以外に日常的な地元利用促進策の必要性が指摘されている。また、商品券事業の意義について普及啓発に課題があることも示されている。

## (2) 消費者を対象とした調査の結果

### ●回答者について

回答者の性別は、男女半々、年齢は、「60歳代以上」が約7割を占めている。居住地は、「旧湯田地区」が半数、「旧沢内地区」が4割強、「町外」が約7%となっている。

商品券の発行を知ったのは「チラシ」が7割を超え、口コミが2割強である。

### ●利用状況について

購入額は、「10万円」とする回答が最も多く19.1%を占め、次いで「3万円」(14.6%)、「5万円」(12.4%)、2万円(10.1%)の順であった。

商品券を利用した店舗やサービス等については、小売業の「食料品・酒類・雑貨」(66.3%)、「ガソリンスタンド」(52.8%)、サービス業の「自動車整備」(24.7%)などとする回答が多くなっている。

利用割合は、日常の買い物等に利用した割合が10割以上とする回答が4割を超え、商品券事業を契機に日常以外の店舗等を利用した割合が「0～1割」とする回答が半数を超えている。また、普段から利用している店舗等での利用割合が「10割以上」とする回答は6割以上、それ以外の店舗での利用が「0～1割」が7割を超えた。ただし、購入額とのクロス集計結果を見ると、金額が大きくなるにつれて、日常以外とする回答、食料品等中心の利用よりもガソリンスタンドや自動車整備等での利用が目立っており、普段の消費と異なった傾向となっている。

### ●販売方法について

商品券の販売方法については、「商工会や役場沢内庁舎での販売」とする回答が73.6%を占めた。また、「取扱店での販売」とする回答についても56.3%で半数を超えており、消費者側からは求められている。「日時を定め地域の集会施設などで販売」は34.5%の回答である。これらから、多様な販売機会が望まれていることが分かる。

### ●2種類の発行について

全店共通券と小規模店券の2種類の発行について、「すべて共通にして欲しい」とする回答が51.7%、半数を超えているものの、「現状のままで良い」も47.1%の回答となっており、消費者の声は二つに割れ

ている状況である。

●プレミアム率等について

プレミアム率と購入限度額については、「プレミアム率 20%、一人当たり購入限度額 2 万円」とする回答が 4 割弱で最も多い。この回答は、事業者側の傾向と一致しており、事業者と消費者の両者にとって、共通イメージと言えそうである。

●事業継続、事業への意見等について

商品券事業の継続については、「継続を希望します」とする回答が 9 割である。

記述式回答では、2 種類の券の発行が不便であるという声や登録事業者を増やすこと、事業継続を望む意見が目立っている。最後の設問（商工会や商工業者への意見）でも、商店等に積極的な対応を求めるなど商品券の利便性向上に向けた意見が多くなっている。

## 2. 過去の実施結果ふまえた今回の評価

### (1) 事業者及び消費者からの評価

これまでの実施状況は、下表のとおりである。過去のアンケート調査結果を踏まえた今年の傾向は、以下のとおりである。

商品券事業の実施状況

区分	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度
プレミアム率	30%	20%	10%
発行総額	65,000,000 円	30,000,000 円	55,000,000 円
セット単価	10,000 円	10,000 円	10,000 円
セット数	5,000	2,500	5,000
1 人当たり限度額	20,000 円	10,000 円	50,000 円
発行券の組合せ			
1,000 円券：全店共通	1,000 円券 7 枚	1,000 円券 6 枚	1,000 円券 5 枚
500 円券：小規模店券	500 円券 12 枚	500 円券 12 枚	500 円券 12 枚
販売対象者	町民のみ	町民及び町民以外にも全体の 1 割を限度に販売	町民及び町内勤務者

●事業者からの評価

事業者からの調査結果では、地域活性化も含めて一定の効果が認められ、事業継続の要望、登録の希望も少なくない。

ただし、個々の事業者における効果については、業種や業態などの違い、販促企画の有無などにより、差異が見られるものと思われ、また、昨年度と比較して、効果があったとする回答は、前回調査の「約 3 / 4」から「41.0%」に減少していることから、より積極的な対応を検討し、取り組んでいくことが課題といえる。また、地域活性化の効果についても、前回の「約 9 割」から「約 6 割」に低下している。

一方、事業継続を希望する意向が6割を超え、事業が継続された場合の登録希望についても76.0%となっていることから、3年間の実施効果について一定の評価が得られているものと考えられる。

プレミアム率等については、「プレミアム率20%、購入限度額20,000円」とする回答が半数を超えており、事業効果が見えやすい妥当な設定がこの水準であると受け止められているものと思われる。

### ●消費者からの評価

プレミアム率が毎年下がってきている中、消費者からは続けて欲しいとの要望が9割となっていることや記述式回答で事業の意義についての言及もあり、商品券事業の評価は高いと言えるだろう。

また、プレミアム率等については、票が割れたものの、「プレミアム率20%、購入限度額20,000円」とする回答が4割弱で最も多く、事業者調査の結果と一致しており、一つの目安になると思われる。

記述式の回答からは、消費者側から見た利便性向上を求める声も少なくない。商品券事業の目的について、普及・啓発をしていく必要性も浮かび上がってきている。

## (2) 業種別利用状況

次に、換金状況から利用実態の傾向を見ていくことにしたい。

利用された商品券は、金融機関で換金される。この点に着目し、西和賀商工会として業種別の割合を把握するため、平成27年からの実績値について、金融機関を対象とした調査を行い分析してきた。

### ●商品券の利用傾向の変化

平成27年度と28年度の業種別構成比は、「プレミアム率30%、一人当たり購入限度額2万円」から「プレミアム率20%、一人当たり購入限度額1万円」変更されている中、ほぼ同じ傾向であった。

平成28年度と平成29年度を比較すると、建設業が9.29ポイント、自動車が6.2ポイント、それぞれ伸びていることが特徴的である。逆に、食料品が17.8ポイント、大きく減少している。背景に、プレミアム率が10%に下がったことと、一人当たりの購入限度額が5万円となり、購入機会も複数回あったことから、一世帯当たりの購入額が大きくなることが許された（例えば、5人家族の場合、限度額上限5万円、2回購入で合計50万円分）という状況の変化がある。

前述したように、商品券の購入金額が大きくなるにつれて、日常以外の商品やサービスへの利用割合が大きくなる傾向が顕著であり、普段の消費と異なった利用傾向が見られた。平成29年度の事業実績として、商品券事業を契機に、住宅のリフォーム（建設業）や車検・中古車購入（自動車）などの利用につながったのではないかと推察される。

### 業種別の換金状況

大分類	中分類	平成27年度 構成比(%)	平成28年度 構成比(%)	平成29年度		増加ポイント H28→H29
				金額(円)	構成比(%)	
工業	建設	2.46	0.78	5,525,000	10.07	9.29
	製造	0.98	0.45	368,000	0.67	0.22
	小計	3.44	1.23	5,893,000	10.74	9.51
商業	食料品	39.19	38.03	11,098,500	20.23	-17.80
	スタンド	22.11	22.93	9,583,500	17.47	-5.46
	農機	16.62	14.08	5,882,500	10.72	8.87

	その他小売			6,711,000	12.23	
	小計	77.92	75.04	33,275,500	60.66	-14.38
サービス	飲食	3.68	4.72	899,000	1.64	-3.08
	旅館	3.34	6.37	5,410,000	9.86	3.49
	自動車	8.36	9.98	8,874,500	16.18	6.20
	理美容	3.27	1.86	362,500	0.66	-1.20
	その他サービス		0.79	138,500	0.25	-0.54
	小計	18.65	23.72	15,684,500	28.59	4.87
合計		100.00	100.00	54,853,000	100.00	0

資料: 西和賀商工会による金融機関調査(最終換金率 99.73%)

### (3) 経済効果 (利用額の推計)

平成 29 年度調査結果より、商品券購入がきっかけの商品・サービス利用の割合を推計すると、59.6%となった。また、商品券購入がきっかけの異なった店舗利用の割合を推計すると、24.6%であった。

これらの推計値に基づき、この商品券事業で商品券を購入したこと契機に、日常的に利用している以外の商品・サービスの購入額を推計すると、3,280 万円となる。この商品券購入を契機に、普段と異なった店舗を利用した金額の推計値については、1,353 万円となった。これらが、金額で見た場合の、商品券事業の事業効果ということになる。

商品券の購入金額と利用割合

(単位：万円)

区分	購入金額	日常の商品・サービス利用	商品券購入がきっかけの商品・サービス利用	普段利用している店舗利用	商品券購入がきっかけの異なった店舗利用
金額 (万円)	1,354	536.5	807.6	846.9	333.1
構成比 (%)	100.0	39.6	59.6	62.5	24.6
推計値 (万円)	5,500	2,179	3,280	3,437	1,353

(注) アンケートの回答で、購入金額の記載があっても、その内訳の記載が無いものがあり、合計は一致していない

### 3. 今後の課題・取り組みの方向性

これまでの調査結果を踏まえると、商品券事業は、消費者及び事業者から、その事業効果について、一定の評価が得られていると言えるであろう。また、経済効果として、利用額の推計値を算出した。

これらの事業実績から、今後も継続して事業を実施することが有効と考えられるが、同時に、課題も少なくない。そこで、最後に、今後の課題・取り組みの方向性を整理する。

#### ●プレミアム率と購入限度額

調査結果から、消費者、事業者共に「プレミアム率20%、一人当たり購入限度額2万円」という希望が多かった。商品券が食料品等の購入に利用される場合、量販店との価格差を考慮すると、10%のプレミアム率では不十分という面があると思われる。地元の店舗利用を促す観点から、また、本年度の事業で見られたように、この商品券事業を契機に、日常の消費とは異なった商品やサービスへの支出を促すという観点から、プレミアム率と一人当たりの購入限度額については、十分な検討が必要である。

#### ●事業実施の時期

商品券事業を実施する際の制約として、商品券の有効期限を6か月以内に設定することが定められている。このため、一部の消費者からは、お中元での利用のためにもう少し早く販売して欲しいという声があったものの、年末の買物に利用して頂くことを想定すれば、現状のように、7月中旬～12月末に利用期間を設定することが妥当ということになる。

#### ●登録店舗の拡大

幅広い利用に対応するためには、さらに登録店舗を拡大する余地があると思われる。また、後述するように、提供する商品やサービスの充実を図ることや販促活動の実施も必要とされており、商品券事業の目的を踏まえつつ、利便性の向上に取り組む必要がある。

#### ●若い世代への利用促進

消費者アンケートで「30歳未満」からの回答がなく、「30歳代」5.6%、「40歳代」8.9%、「50歳代」16.7%などとなっており、実際の商品券利用においても、若い世代の利用が限定的であることから、これらの世代の消費ニーズに合った商品・サービスの提供が課題である。

#### ●事業所における取り組みの工夫

商品券事業に登録してもほとんど利用のないところ、全く使われていないところがあり、それらの事業者は事業継続を希望していない傾向にあると思われる。業種や立地条件、営業形態などの条件面はあると思われるものの、これを契機に、商工会として支援することができるので、何らかの改善策、販促活動の実施など、個別支援を行うことが課題である。

商品券事業を契機に売上げや客数を伸ばすことと共に、日常的に、より消費ニーズに対応した商品やサービスの提供を進めることで、相乗効果を生みだし、小規模事業者の持続的な経営の維持、発展につないでいくことが課題である。

## 資料編

調査票－1

### 西和賀町お買得商品券「ニシワガー券」アンケート(取扱事業所様用)

問1：貴事業所の所在地をお知らせ下さい。

- ①旧湯田町地内            ②旧沢内地内

問2：主たる業種を1つお選び下さい。

- ①食品・酒類・雑貨    ②衣料品    ③ガソリンスタンド    ④その他の小売業  
⑤ホテル・旅館等    ⑥飲食店    ⑦自動車・機械整備等    ⑧理美容店  
⑨タクシー    ⑩その他のサービス業    ⑪建設・製造業    ⑫その他

問3：お買得商品券事業は、貴社の売上や来店客の増加に効果ありましたか？

- ①非常に効果がある。    ②少し効果がある。    ③どちらともいえない  
④どちらかというと効果が無い。    ⑤効果がない  
⑥その他(\_\_\_\_\_)

問4：商品券事業は、地域の活性化に効果があるとお考えですか？

- ①大いに効果がある。    ②少し効果がある。    ③どちらともいえない。  
④どちらかというと効果がない。    ⑤効果がない。  
⑥その他(\_\_\_\_\_)

問5：商品券利用期間に何らかのキャンペーンや特売、独自サービスの提供などの販促企画を実施しましたか？

- ①実施した。    ②実施していない。    ③その他(\_\_\_\_\_)

問6：前問で、「実施していない」とご回答された方に伺います。販促企画の実施が難しかった原因は何ですか？

- ①提供する販促企画で売上や来店客数が増加するとは思われないから。  
②何をしてよいかわからないから。  
③事前に商品券を利用されることがわからないから。  
④お客様を差別することになるから。  
⑤その他(\_\_\_\_\_)

問7：次年度以降もこの事業の継続を希望しますか？

- ①是非希望したい。      ②希望したい。      ③希望しない。  
④その他 ( \_\_\_\_\_ )

問8：商品券事業が継続された場合、取扱事業所への登録を希望しますか？

- ①是非希望したい。      ②希望したい。      ③希望しない。  
④その他 ( \_\_\_\_\_ )

問9：商品券の町民以外への販売について

- ①大いに販売すべきだ      ②販売総数を決めて販売すべき。  
③販売すべきではない。      ④その他 ( \_\_\_\_\_ )

問10：商品券の種類を全店共通券と小規模券とすることについて？

- ④ 区分は必要である。      ②必要はない。      ③わからない  
④その他 ( \_\_\_\_\_ )

問11：プレミアム率と購入限度額の組合せについて、どの方法が良いとお考えですか

- ① プレミアム率 30%、一人当たり購入限度額 1万円  
② プレミアム率 20%、一人当たり購入限度額 2万円  
③ プレミアム率 10%、一人当たり購入限度額 5万円  
④ その他 ( \_\_\_\_\_ )

問12：商品券の販売方法について、良いと思う方法2つ選んで○を付けてください。

- ① 商工会や役場沢内庁舎等での販売  
② 日時を定めて地域の集会施設等での販売（移動販売）  
③ 取扱店での販売  
④ その他 ( \_\_\_\_\_ )

問13：商品券事業について、事業効果を一層高めるために、商工会や地域の事業者が協力して取り組むことや、個々の事業者ができることなど、アイデアやご意見、感想等ありましたらお寄せ下さい。

問13：商品券事業以外に、商工会で検討してほしい事業についてご意見・ご要望をお寄せ下さい。

ご協力ありがとうございました。 返信用封筒で返送ください。

**西和賀町お買得商品券「ニシワガー券」アンケート(ご利用者様用)**

問1-1：ご回答者様についておたずねします。(該当するものに○印をお願いします。)

- 【性別】 ① 男性 ② 女性  
 【年齢】 ① 30歳未満 ② 30歳代 ③ 40歳代 ④ 50歳代  
 ⑤ 60歳代 ⑦ 70歳以上  
 【居住地】 ① 旧湯田町地区 ② 旧沢内村地区 ③ 西和賀町以外( )

問1-2：居住地在西和賀町以外の方に伺います。西和賀町とのご関係をお知らせ下さい。

- ① 勤務先がある。 ② 帰省中である。 ③ 買い物に来た。 ④ 観光に来た。  
 ⑤ その他( )

問2 今回の商品券の発行を何でお知りになりましたか？

- ① チラシ ② 新聞 ③ 有線放送 ④ 口コミ  
 ⑤ その他( )

問3 今回商品券をいくら分購入しましたか？おおよその金額をご記入ください。(複数回購入された方は、合計でご記入下さい。)

おおよそ 万円分

問4 商品券を利用された店舗等の割合の高い方から3つお選び○をご記入下さい。

- ① 食料品・酒類・雑貨 ( ) ② 衣料品 ( )  
 ③ ガソリンスタンド ( ) ④ その他の小売業 ( )  
 ⑤ ホテル・旅館等 ( ) ⑥ 飲食店 ( )  
 ⑦ 自動車整備 ( ) ⑧ 理美容 ( )  
 ⑨ タクシー ( ) ⑩ その他のサービス ( )  
 ⑪ 建設・製造業者 ( ) ⑫ その他 ( )

問5 商品券をどのような買い物・サービスに利用されましたか？おおよその利用割合をご記入下さい。

商品券の利用	割合
日常の買物やサービスに利用した割合	
商品券の入手がキッカケで、日常以外の買物・サービスに利用した割合	
合 計	10割

問 6 商品券を利用された取扱店について、おおよその割合をご記入下さい。

利用された取扱店	割 合
普段から利用している店舗等で利用した割合	
商品券の入手がキッカケで、日常利用している店舗等以外で利用した割合	
合 計	10割

問 7 商品券の販売方法について、良いと思う方法を2つ選んで○を付けて下さい。

- ① 商工会や役場沢内庁舎等での販売。
- ② 日時を定め地域の集会施設等での販売（移動販売）
- ③ 取扱店での販売
- ④ その他（ \_\_\_\_\_ ）

問 8 商品券の全店共通券と小規模店券の2種類の発行について

- ① 現状のままで良い。
- ② すべて共通券にして欲しい。
- ③ その他（ \_\_\_\_\_ ）

問 9 プレミアム率と販売限度額の組合せについて、どの方法が良いとお考えですか

- ① プレミアム率 30%、一人当たり購入限度額 1 万円
- ② プレミアム率 20%、一人当たり購入限度額 2 万円
- ③ プレミアム率 10%、一人当たり購入限度額 5 万円
- ④ その他（ \_\_\_\_\_ ）

問 10 今後も商品券事業の継続を希望しますか？

- ① 継続を希望します。
- ② 継続を希望しない。
- ③ その他（ \_\_\_\_\_ ）

問 11 商工会が行う商品券事業について、ご意見・ご感想をお寄せください。

問 12 西和賀商工会や町内商工業者について、普段お感じのことがございましたら、ご意見、ご感想等をお寄せ下さい。

ご協力ありがとうございました。返信用封筒でご返送下さい。