

【第2弾】松阪市コロナに負けるな！松阪みんなの商品券に係る参加店舗へのアンケート調査結果

■アンケート対象店舗数：1,461店舗

■アンケート方法：アンケート用紙、インターネット上回答フォームでアンケートを実施

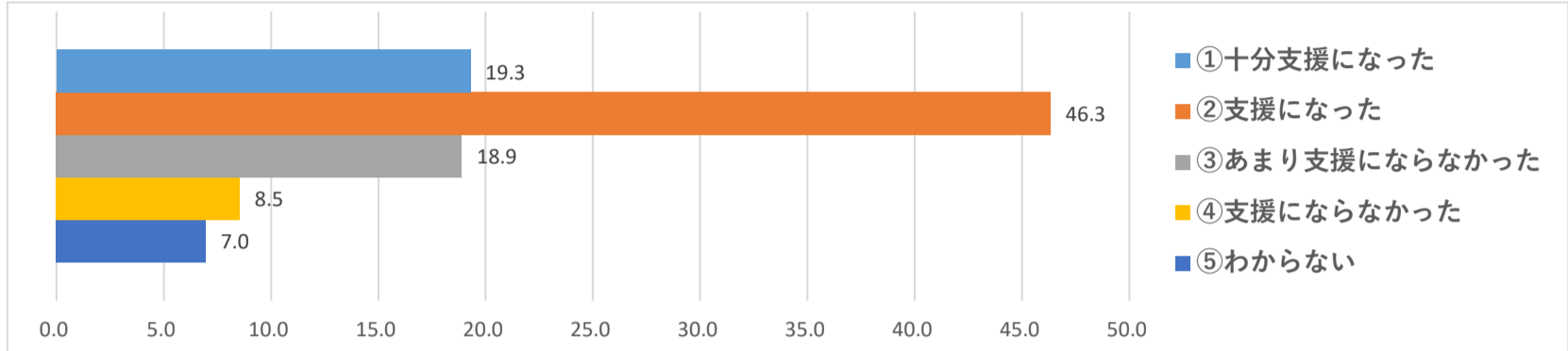
■アンケート回答店舗数：503店舗(回答率34.4%)

アンケート用紙による回答 393件、インターネット上回答フォームでの回答 110件

■アンケート調査期間：令和4年2月10日(木)～2月25日(金)

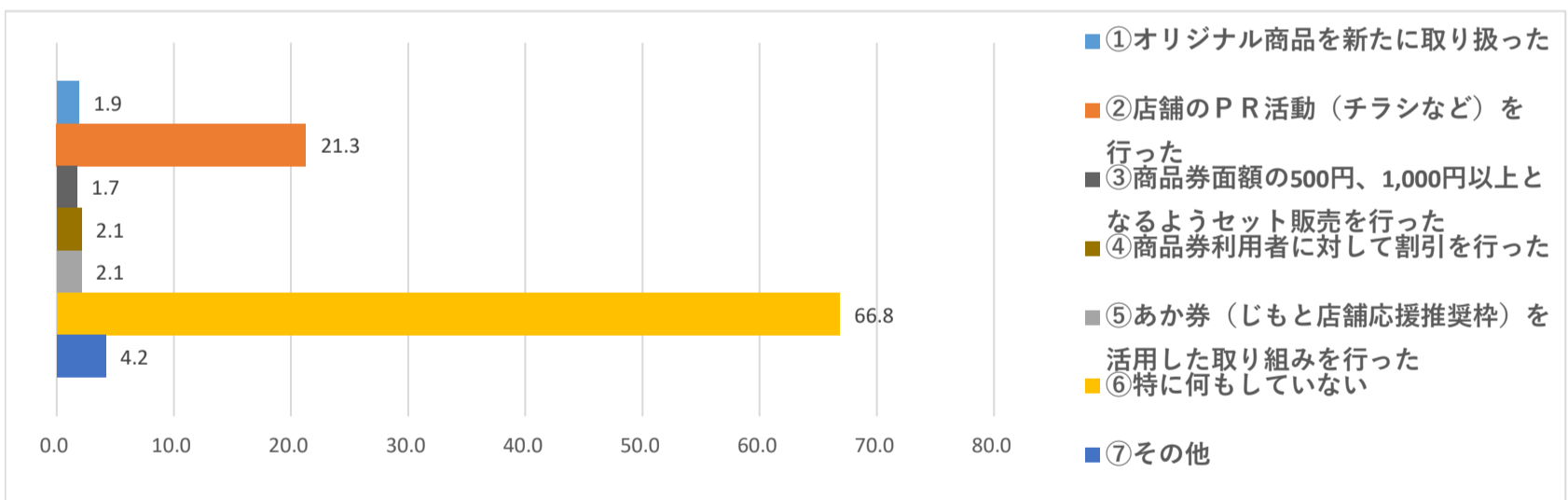
問1. 登録店舗名と連絡先の質問のため省略

問2. 商品券は、あなたの店舗の支援になりましたか？



回答	回答数	割合
①十分支援になった	97	19.3
②支援になった	233	46.3
③あまり支援にならなかった	95	18.9
④支援にならなかった	43	8.5
⑤わからない	35	7.0
計	503	100.0

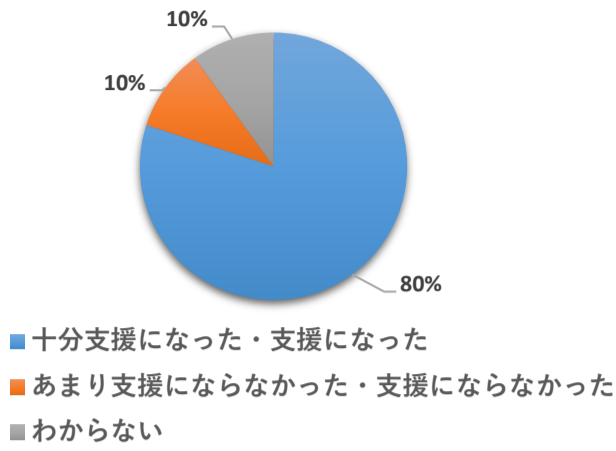
問3-1. 商品券を取り扱う際に、新たに取り組んだことがありましたか？（複数選択可）



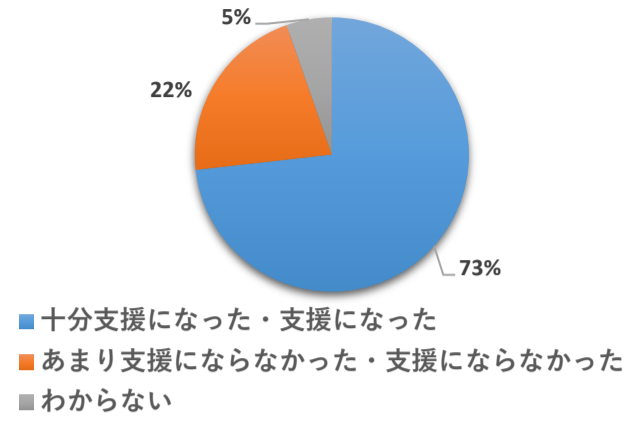
回答	回答数	割合
①オリジナル商品を新たに取り扱った	10	1.9
②店舗のPR活動（チラシなど）を行った	112	21.3
③商品券面額の500円、1,000円以上となるようセット販売を行った	9	1.7
④商品券利用者に対して割引を行った	11	2.1
⑤あか券（じもと店舗応援推奨枠）を活用した取り組みを行った	11	2.1
⑥特に何もしていない	352	66.8
⑦その他	22	4.2
計	527	100.0

問3-2. 商品券を取り扱う際に、新たに取り組んだことと支援の結果の関係

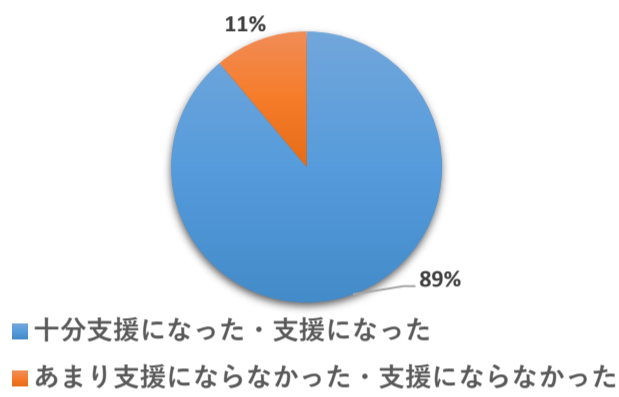
①オリジナル商品を新たに取り扱った



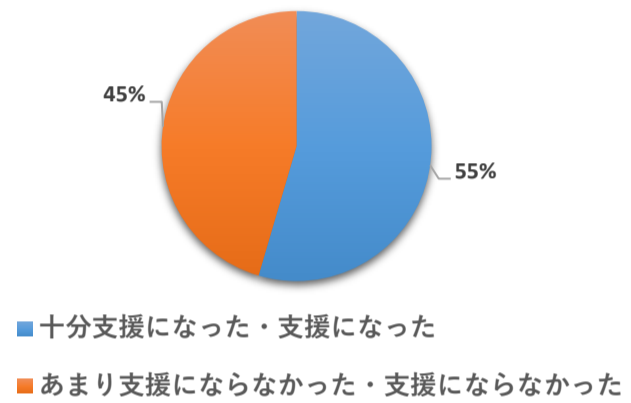
②店舗のPR活動（チラシなど）を行った



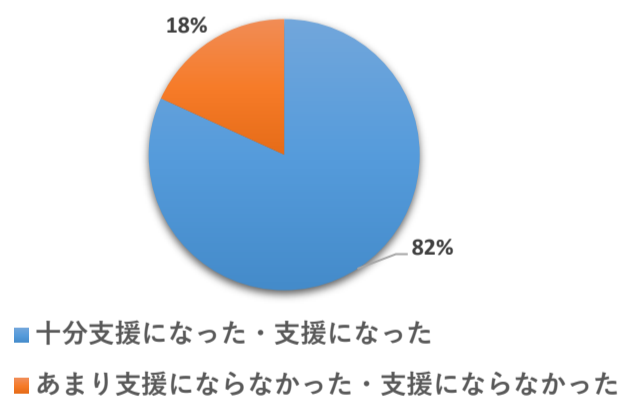
③商品券面額の500円、1,000円以上となるようセット販売を行った



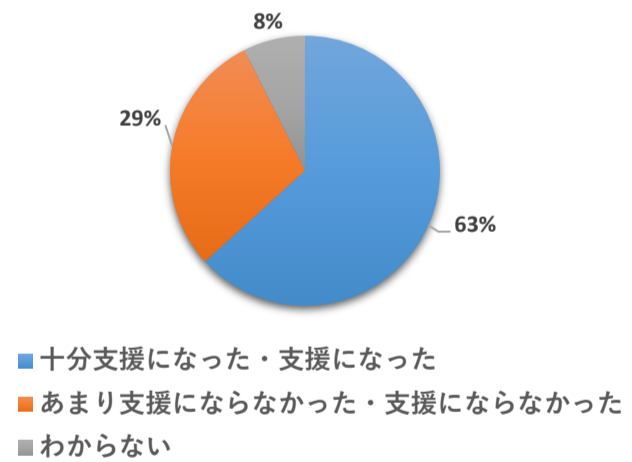
④商品券利用者に対して割引を行った



⑤あか券（じもと店舗応援推奨枠）を活用した取り組みを行った



⑥特に何もしていない



①オリジナル商品を新たに取り扱った	回答数	割合
十分支援になった・支援になった	8	80.0
あまり支援にならなかった・支援にならなかった	1	10.0
わからない	1	10.0
計	10	100.0

②店舗のPR活動（チラシなど）を行った	回答数	割合
十分支援になった・支援になった	82	73.2
あまり支援にならなかった・支援にならなかった	24	21.4
わからない	6	5.4
	112	100.0

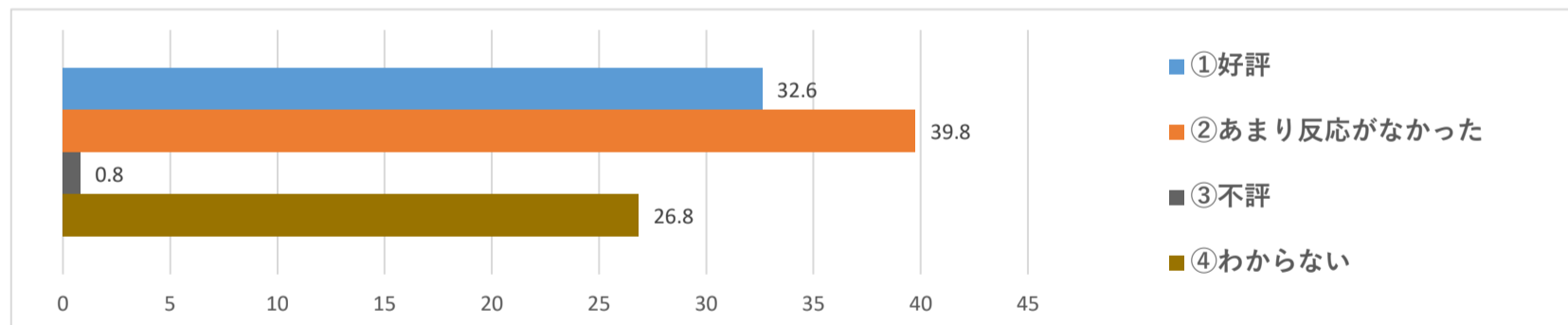
③商品券面額の500円、1,000円以上となるようセット販売を行った	回答数	割合
十分支援になった・支援になった	8	88.9
あまり支援にならなかった・支援にならなかった	1	11.1
	9	100.0

④商品券利用者に対して割引を行った	回答数	割合
十分支援になった・支援になった	6	54.5
あまり支援にならなかった・支援にならなかった	5	45.5
	11	100.0

⑤あか券（じもと店舗応援推奨枠）を活用した取り組みを行った	回答数	割合
十分支援になった・支援になった	9	81.8
あまり支援にならなかった・支援にならなかった	2	18.2
	11	100.0

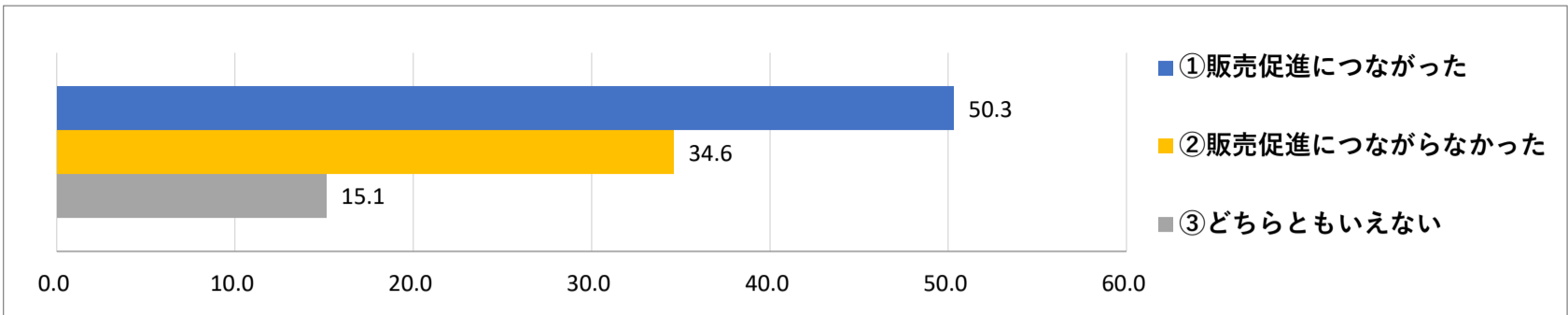
⑥特に何もしていない	回答数	割合
十分支援になった・支援になった	222	63.2
あまり支援にならなかった・支援にならなかった	103	29.3
わからない	26	7.4
	351	100.0

問4. 商品券（500円券）に対する最も多かったお客様の反応についてお聞かせください



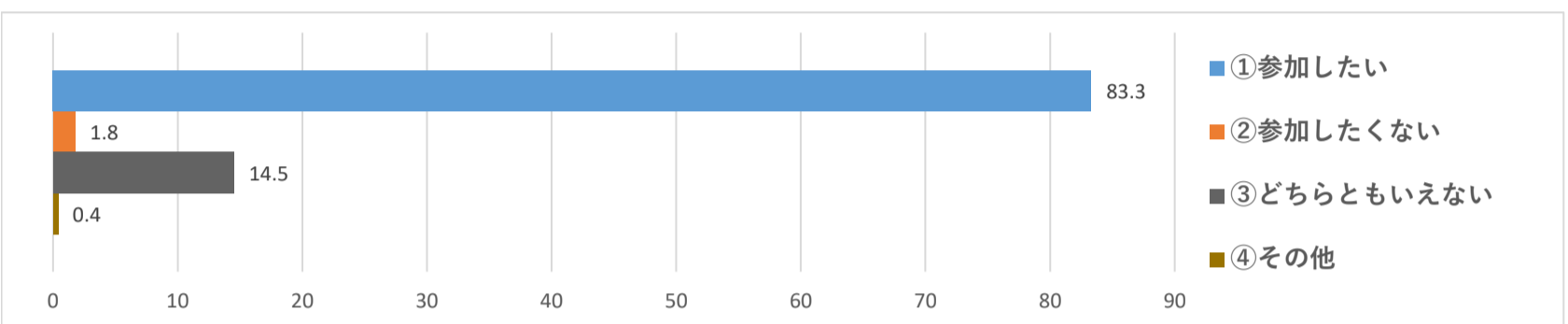
回 答	回答数	割合
①好評	164	32.6
②あまり反応がなかった	200	39.8
③不評	4	0.8
④わからない	135	26.8
計	503	100.0

問5. 商品券事業により、販売促進につながりましたか？



回答	回答数	割合
①販売促進につながった	253	50.3
②販売促進につながらなかった	174	34.6
③どちらともいえない	76	15.1
計	503	100.0

問6. 同様の商品券事業が実施されるとした場合、また事業に参加したいですか



回答	回答数	割合
①参加したい	419	83.3
②参加したくない	9	1.8
③どちらともいえない	73	14.5
④その他	2	0.4
計	503	100.0

②参加したくないを選択した方のコメント

- ・換金の手続きが非常に不便
- ・お金と券との混合支払いの方が多くて、入金がややこしくなってしまった。

③どちらともいえないを選択した方のコメント（抜粋）

- ・入金が遅いので資金繰りが厳しいから
- ・利用回数は一回のみだったので販促の効果は感じられませんでした。ただ、店名が利用可能店舗としてチラシに記載してもらえることで、店舗の周知としては効果があるのかもしれないと感じています。ネットで気軽に登録手続きできるのであれば引き続き参加したいと思います。
- ・実施されれば使われるお客さんのために参加するが、銀行へ行ったり換金に時間がかかったり大変
- ・お客様から聞くのはほとんど食費と日用品に使ったと聞いた。
- ・実施されれば参加します。

④その他を選択した方のコメント

- ・松阪市のイベントには地域貢献のために参加します。
- ・商品券を利用されるお客様がいたので参加します。

問7. 商品券における課題やご意見があればお書きください。（自由記述）（抜粋）

- ・還元率、1回目は5000円→10000円、2回目は5000円→8000円、1回目の方が良かったとお客様の声が多かった。
- ・券面を500円か1000円どちらか1種類にして頂けると管理がしやすい。釣銭が出ないのかというお客様の声有り（複数件）
- ・今回のように「みえ得トラベル地域応援クーポン」のようにほかの自治体発行のクーポンがあり期間が重なる場合、どうしてもレジでの受け取りミスが発生しやすいので、できれば500円（赤）と1000円（青）と分けられずに、一種類の統一されたクーポン券で対応していただくとありがたいです。
- ・もう少し金額を大きく、期間を長くしてほしい。
- ・お店の単価が低い為、500円券を作っていたらよかったです。
- ・500円券が使われても、ほとんどの店舗があまり助けにならないと思うので、1000円券のみで良いと思います。（収入の補助の目的なら消費者に確実に高い金額を使ってもらった方が良い）

- ・赤券やら青券に分けて使用する意味があまりないように思う。登録店で使いたいところで使えば考える必要性がないように思う。
- ・松阪と言ってもはずれで、近所は年寄りが多く、商品券も買いにいけない方々ばかりで利用する場所も近しくなく、近所では不評でした。
- ・当社はサービス業なので年齢層が広いと、たくさんの方に利用してもらいました。
- ・固定のお客さんですので店としては特に何もプラスにはなってませんが、新聞代にも使えるのでお客さんとしては良かったのではないかと思います。
- ・商品券を初めから切り離して持っていてくれればいいが、その場で切り離されているとレジに時間がかかる。
- ・商品券があるから、というのが来店動機にならなかった。新規集客ではなく、顧客がいつもの支払いを商品券ですのみでした。
- ・お客様は大変喜んでお買い物をして見えました。
- ・換金請求書の枚数が多かった。
- ・換金の手間を簡素化出来ると良いと思います。（郵送後振込等）
- ・換金できる金融機関を増やしてほしい。振込用紙や換金申請用紙などの無駄が多いと思った。その他で店舗のメリットになる様なしくみを考えてほしいです。
- ・取扱金融機関をもっと増やしてほしいです。
- ・参加の方法や、換金が簡単なのでありがたいです。当方に新たに商品開発等に取り組む余裕がなかったので販促効果は得られませんでした。
- ・入金までもう少し早いと助かります。
- ・経費もかかることなので、紙の商品券の発行は一切やめて、今の時代に合わせてQR決済に組み込むべきかと思います。
- ・第一弾に比較して当店への使用度は下がったようでした。他店も参加しているアピールが増えて、お客様も広く使われたと思います。どうもありがとうございました。
- ・商品券を使う側としてはぜひ参加したいが、店舗としてはあまり利用がありませんでした。
- ・こういう事業は普段お店に来たことがないお客様も利用してくださる機会が増えたり店舗側としても嬉しいです。ありがとうございました。
- ・かなり消費意欲の促進になったと思う。
- ・お得な商品券によって利用される店舗の支援につながりとても良かったと思います。またこのような商品券が出来る事を望みます。
- ・お客様から非常にご好評でしたので、今後もこういった企画を是非行ってほしい。
- ・ほとんど使われたのは食料品、日用品だ。スーパーマーケットやドラッグストアで使ったと聞いた。商店街などの小売店では売上に繋がっていない。チェーン店での使用がほとんどで、地元小売店での応援、支援には全く繋がっていない。
- ・今後も定期的に行ってほしい。また、大手に利用が集中するので、じもと枠を増やしてほしい。
- ・SNS等上げる内容が出来て良かったです。
- ・使用期間が長過ぎると思いました。1月2月など売上が低迷する時にこの様な施策があると助かります。
- ・利用店舗には経済的負担がない事を利用者にも知っていただき、更には赤券を使うことで当該店舗の応援になる様な仕組みを考えて欲しいです。
- ・商品券の事そのものを知らない方（主に高齢者）がいて説明したり、おすすめしたりしました。ポスターももう少し大きいと外から見たとき分かりやすいのではと思いました。
- ・1回目の実施で認知されておりましたので、特にトラブルもなくおおむねご好評頂けておりました。「あか券は地元応援」の趣旨があまり理解されていないようでしたので、それだけ少し残念に思いました。支援事業ありがとうございました。
- ・店舗側としては、すべてのお客様の期待に応える必要があると思うので商品券は取り扱いたいと思いますが、消費者としては商品券に対して、とても大きな温度差があると感じました。全ての人の支援にはならないと思います。換金も帳簿上や銀行に向く手間。スーパーのレジで商品券で支払いをするとレジの人はレジキーを通常の何倍もたくさん打ち込む必要がある様子に、とても気の毒に思いました。レジの人はパニックになりレジには列ができてしまいました。商品券の印刷代も各地で問題。
- ・商品券のことに係る経費が、たくさんかかるのではないかと思います。
- ・他の市と比べてすごいと思いました。特にお年寄りの方は、「これ使える？嬉しいわ」と笑顔、喜びの声が多くまたやってほしい企画でした。太っ腹松阪な印象が、そして市民のことを考えてくださっている、助けてくれる松阪という声をいっぱい聞きました。私もその一人です。
- ・事業の内容で現金を扱うことがほとんどないため、商品券の活用はあまり見込めないが、こういう取組には積極的に参加したい。
- ・ペイペイキャンペーンとも重なる時期があり、お客様は喜んでみえました。今後ともお願いします。
- ・第二弾だった事もあり、登録に手間がかからないのは良かった。今後、別事業の振興券（商品券）が出てきても、一度、登録しておく継続して対象店舗になるようにして貰えると、楽かと。