

絆・ぬくもり がんばろう調布セール
(市内消費活性化事業)
実施報告書



調布市商工会

1. 実施目的 平成23年3月11日に発生した東日本大震災によって、大津波・東京電力福島第一原子力発電所事故等の未曾有の被害を東北地方中心にもたらし、自動車部品・IT関連・建築部材等の製造や農水産業をはじめとする日本経済に深刻な影響を与えました。これに連動し、調布市内の地域経済においても個人消費の落ち込みが激しく、市内商工業者にとってかつてない程厳しい状態となりました。

調布市の地域経済が元気でなければ、息の長い支援が不可欠な被災地の復興にも寄与できません。平成23年の歳末に向けた市内消費喚起、市内における回遊性向上、市内全域の活性化につなげるため、市内の消費者を対象とする事業所において市内消費活性化事業を展開したものです。

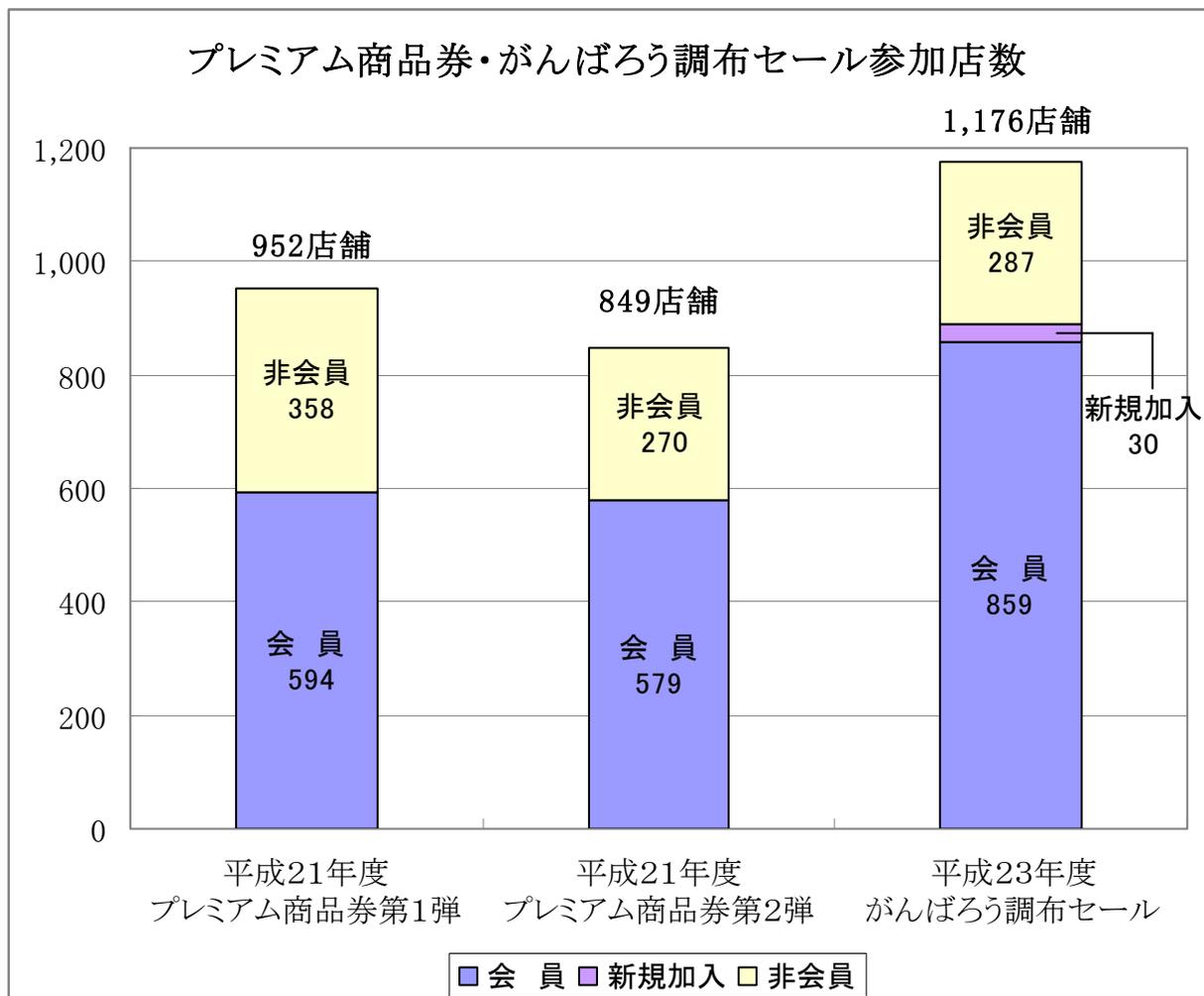
2. 実行機関 調布市商工会

●スクラッチカードに関する概要

発行枚数	600,000枚
配布期間	平成23年12月1日(木)～平成23年12月31日(土) ※12月15日(木)までを配布期限としていたが、未配布の店舗に対する対策や歳末の消費活性化に結びつけるため、配布機関を延長。
配布条件	参加店舗において500円以上の商品購入、または、1回の飲食・サービスを受けたお客様に対し、スクラッチカードを1枚配布する。
当選金額	総額12,000,000円 500円×12,000本 100円×60,000本
当選券利用期間	平成23年12月1日(木)～平成23年12月31日(土)
換金期間・会場	平成24年1月11日(水)～平成24年2月22日(水) ※当初は1月31日(火)を期限としていたが、 期間内で換金できなかった対策として、換金期間を延長。 市内17の金融機関・商工会・深大寺地域福祉センターで実施。 ◆市内金融機関：1月11日(水)～1月31日(火) さわやか信用金庫多摩川支店 さわやか信用金庫調布支店 芝信用金庫仙川支店 昭和信用金庫多摩川支店 昭和信用金庫つつじが丘支店 西武信用金庫柴崎駅前支店 多摩信用金庫調布支店 多摩信用金庫調布北口支店 東京三協信用金庫調布支店 (株)東京都民銀行神代出張所 (株)みずほ銀行調布支店 (株)みずほ銀行調布仙川支店 (株)三井住友銀行国領支店 (株)三井住友銀行調布駅前支店 (株)八千代銀行調布支店 (株)山梨中央銀行調布支店 (株)りそな銀行調布支店 ◆商工会：1月11日(水)～2月22日(水) ◆深大寺地域福祉センター：1月19日(木)

●参加店に関する概要

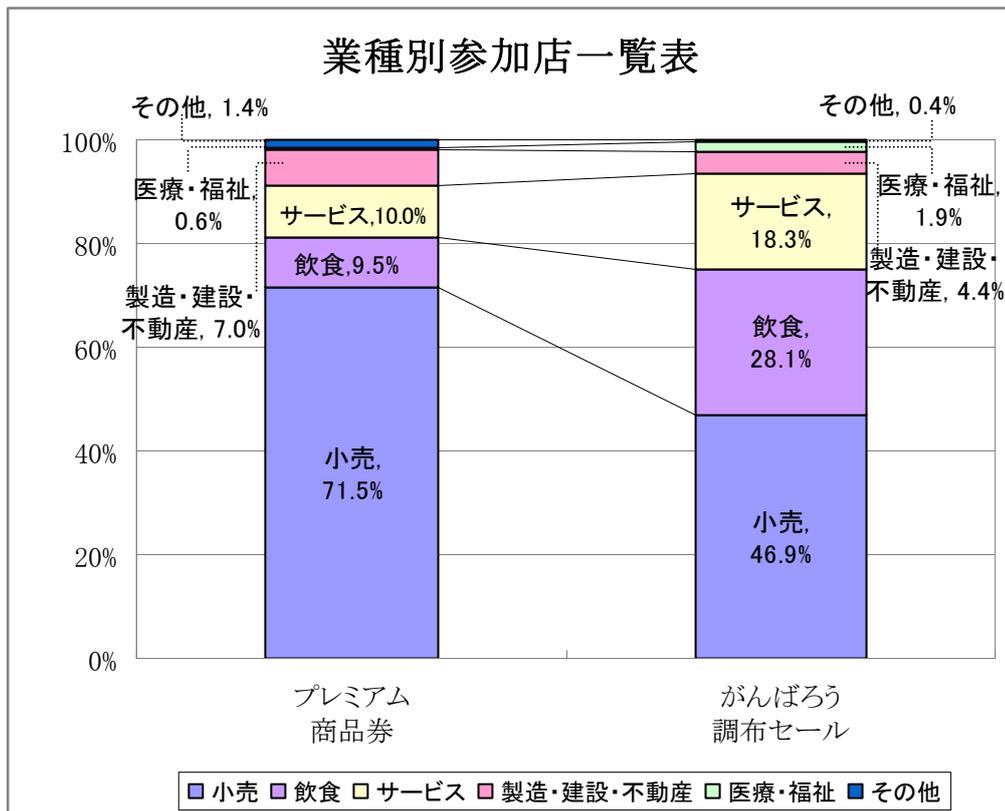
募集対象	市内全事業所
募集期間	平成23年9月30日(金)～平成23年11月30日(水)
募集方法	<ul style="list-style-type: none"> ◆市内全事業所の募集案内チラシの送付 (9月29日、10月28日) ◆市報ちょうふ(10月20日、11月5日、11月20日)、 ホームページ(調布市・ちょうふどっとこむ・商工会)、 メールマガジン(ちょうふどっとこむ) テレビ広報ちょうふ(10月27日～11月4日放映) 調布FM(10月27日、12月6日放送) 調布市民放送局(12月1日～12月15日放映) 地域情報誌(182ch)による広報・募集活動 ◆調布市商工まつりにおいて事業PRチラシ配布 (10月9日・10日) ◆商工会、調布市の各職員による店舗個別訪問、電話等による募集活動 ◆地元商店会等による募集活動
参加店舗数	1,176店舗



●参加店業種別内訳

大 型 店	4店 (4店舗全て小売業)
一 般 店	1,172店
小 売 業	547店
飲 食 業	331店
サ ー ビ ス 業	215店
医 療 ・ 福 祉	22店
製 造 業	10店
建 設 業	17店
不 動 産 業	25店
そ の 他	5店

小売店が46.8%と参加店の約半分を占め、飲食業が28.1%、サービス業が18.3%と続く。



●参加店町丁別内訳

町	丁目	参加店数	合計	町	丁目	参加店数	合計	
入間町	1	2	10	深大寺元町	1	4	28	
	2	6			2	2		
	3	2			3	3		
上石原	1	34	60		4	1		96
	2	23			5	18		
	3	3		1	88			
菊野台	1	32	52	2	5	26		
	2	14		3	3			
	3	6		1	1			
国領町	1	27	112	2	8	25		
	2	7		3	17			
	3	38		1	4			
	4	15		2	1			
	5	15		3	1			
	6	1		4	2			
	7	1		5	15			
	8	8		6	1			
小島町	1	223	258	7	1	20		
	2	20		1	4			
	3	15		2	9			
佐須町	1	3	12	3	3	41		
	2	3		4	4			
	3	4		1	19			
	4	1		2	20			
	5	1		3	2			
柴崎	1	17	19	飛田給	1	1	1	
	2	2		西町	1	8	1	
下石原	1	17	33	2	8	98		
	2	9		3	71			
	3	7		4	11			
深大寺北町	1	1	9	1	3	17		
	2	2		2	9			
	3	0		3	5			
	4	1		1	5			
	5	1		2	4			
	6	3		3	6			
	7	1		4	5			
深大寺東町	1	3	32	布田	1	92	163	
	2	2		2	39			
	3	3		3	8			
	4	1		4	19			
	5	8		5	4			
	6	11		6	1			
	7	0		1	3			
	8	4		2	3			
深大寺南町	1	0	3	緑ヶ丘	1	3	6	
	2	0		2	3			
	3	0		八雲台	1	9	12	
	4	1		2	3			
	5	2		1	2			
				若葉町	2	20	23	
				3	1			

パルコ調布店を抱える小島町で21.9%、布田が13.9%と調布駅周辺の2町で参加店全体の3割を超える。中心市街地（小島町1・2丁目、布田1～4丁目、国領町1～5・8丁目）は43.5%、それ以外の地域で56.5%となっており、市内全体の店舗・事業所で参加したことが伺える。特に、仙川・つつじヶ丘、西調布、飛田給駅周辺の参加店が多いことが特筆すべき傾向と言える。

●スクラッチカードと連携したイベント・取組について

ア 商店会

商店会名	内容	期間
仙川商店街協同組合	ハモカポイント歳末2倍セール ◆ハズレ券1枚でハモカ5ポイントをプレゼント。 ◆ハズレ券10枚で、福引1回可能。	セール期間 12月1日(木)~12月24日(土) 福引き 12月23日(金)・24日(土)
深大寺通り商店会	歳末ふれ愛フェスティバル ◆ハズレ券10枚で、福引券1枚と交換。	福引券配布期間 11月1日(火)~12月23日(金) 福引抽選会 11月24日(木)~12月23日(金)
多摩川住宅中央名店街	2011 歳末大売り出し ◆ハズレ券3枚で抽選1回可能。	売出し期間 11月25日(金)~12月18日(日) 抽選会 12月16日(金)~12月19日(月)

イ 個店

最終アンケート調査の結果、自店で行って既に実施している販売促進イベント・取組の中に併用して行ったもの、ハズレ券を利用したもの、配布期間中にセールを実施したもの、プレゼントを差し上げたものが中心となっている。歳末の繁盛期に更に来店を促し、お客様に少しでも喜んでもらえるような経営努力をしている。

P21 最終アンケートまとめ 4. 関連したイベント・取組 参照

- ・自店イベント併用
- ・ハズレ券利用
- ・セール開催
- ・プレゼント
- ・商店会関連

3. 事業経緯

日 付	内 容
23. 4. 26	調布市に対し、東日本大震災復興支援を軸にした消費喚起策に関する要望書提出
23. 8. 3	市産業振興課との打ち合わせ 市内消費活性化事業企画について
23. 8. 10	商業部会長・商工会事務局との打ち合わせ 市内消費活性化事業企画（案）作成
23. 8. 18	市産業振興課との打ち合わせ 市内消費活性化事業企画（案）について協議
23. 8. 25	市産業振興課との打ち合わせ 市内消費活性化事業企画（案）について協議
23. 9. 1	第2回商業部会正副部会長会 市内消費活性化事業について協議
23. 9. 6	第4回三役会議 市内消費活性化事業について経過報告
23. 9. 8	新宿区商店会連合会訪問 スクラッチカード事業（新宿応援セール）に関するヒアリング
23. 9. 20	第3回商業部会役員会 市内消費活性化事業 実施要綱・実施計画について協議
23. 9. 28	第4回理事会 市内消費活性化事業について経過報告
23. 9. 30	商工会会員・非会員事業所へ募集案内送付 建設業部会情報交歓会にて事業説明
23. 10. 5	第4回商業部会役員会 参加店申込・スクラッチカード配布基準・換金について協議
23. 10. 6	テレビ広報ちょうふ がんばろう調布セールについて事前収録
23. 10. 9 10	創立50周年記念調布市商工まつり 会場内周辺にて消費者向け案内チラシ配布
23. 10. 12	調布経済新聞HPにてバナー広告掲載 ちょうふどっとこむメールマガジン配信
23. 10. 14	第3回商店会長会議 商店会長に参加申込 取りまとめを依頼
23. 10. 19	事業説明会開催 参加者6名
23. 10. 20	市報ちょうふ10月20号（1415号） がんばろう調布セール内容紹介記事掲載 事業説明会開催 参加者13名
23. 10. 21	事業説明会開催 参加者15名

日 付	内 容
23. 10. 25	商工会会員増強一斉巡回 商工会未加入事業所へ参加申込勧奨
23. 10. 26	事業説明会開催 参加者8名
23. 10. 27	調布FMにて がんばろう調布セールを紹介 ちょうふどっとこむメールマガジン配信
23. 10. 28	商工会会員・非会員事業所へ募集案内再送付 事業説明会開催 昼の部参加者16名・夜の部参加者3名
23. 11. 5	市報ちょうふ11月5日号(1416号) がんばろう調布セールQ&A・参加店募集記事掲載
23. 11. 15	調布市民放送局 がんばろう調布セールについて事前収録
23. 11. 17	第3回商業部会正副部会長会 参加申込確認・スクラッチカード配布基準について協議
23. 11. 19	がんばろう調布セール ホームページ立ち上げ
23. 11. 20	市報ちょうふ11月20日号(1417号) がんばろう調布セール開催周知記事掲載 折込チラシ市内全戸配布(115,000件)
23. 11. 22	参加事業所へスクラッチカード・ステッカー等配送
23. 11. 30	参加募集終了 参加店舗数1,176店舗 地域情報誌「182ch」第49号 がんばろう調布セール案内記事掲載
23. 12. 1	がんばろう調布セール開始 スクラッチカード配布・当選券利用開始
23. 12. 5	市報ちょうふ12月5日号(1418号) がんばろう調布セール実施中記事掲載
23. 12. 15	スクラッチカード配布を12月31日まで延長
23. 12. 31	スクラッチカード配布・当選券利用終了
24. 1. 11	スクラッチカード当選券換金開始 市内17金融機関・商工会にて
24. 1. 19	深大寺地域福祉センターにてスクラッチカード換金窓口設置
24. 1. 27	第5回商業部会役員会 がんばろう調布セール中間報告
24. 1. 31	市内金融機関における当選券換金終了 商工会における当選券換金延長
24. 2. 22	商工会における当選券換金終了

4. 実施結果

● 総括

- ▶ 平成21年度に実施したプレミアム商品券事業と比較して224店舗の参加店舗の増加
- ▶ 大型店（4店舗）と大型店以外の店舗での利用率は2対8の割合
※平成21年度プレミアム商品券時 5対5
- ▶ 参加店舗の声として、改善すべき点もいただいているものの、お客様とのコミュニケーションの向上や消費の活性化などの評価もいただいた
- ▶ スクラッチカード、ポスター等の印刷や関係経費をすべて市内事業所に発注できバイ調布を実行
- ▶ 当事業を契機に新規加入した事業所30件。この中には長年加入勸奨を続けていた事業所もあり会員拡大に結びついた

従来のプレミアム商品券とは異なるスクラッチカード方式で実施した「がんばろう調布セール」において、市内1,176参加店舗の内、684店舗で合計約850万円の当選券（500円・100円）が利用された。換金率は約7割。スクラッチカード方式の場合、換金率は平均約7割で、初回としては十分な換金率と言える（同方式を採用している新宿区では初回の換金率は4割に留まる）。

今回参加の大型店4店舗（パルコ調布店、東急ストア調布店、トップス深大寺店、啓文堂書店仙川店）における利用率は約2割、大型店以外の店舗での利用率は約8割となっており、平成21年度に実施したプレミアム商品券での大型店以外の店舗の利用率5割から約3割増加しており、市内一般店を中心に幅広くお買物・サービス利用をしていただいた傾向が伺える。町別では調布駅・国領駅・つつじヶ丘駅・仙川駅周辺の商店会を抱える小島町・布田・国領町・西つつじヶ丘・仙川町で多額の利用があった。参加店が多く、大型店を抱えている町が上位を占めている。

参加店においては、約8割の参加店で、「参加して良かった・効果があった」と実感していただいた。特に、500円以上のお買い物・サービス利用でスクラッチカード1枚が貰え、スクラッチを削ると参加店で利用可能な金券として当たる可能性がある仕組みとなっていたため、お客様が参加店でのお買い物自体を喜び・楽しんでくれたこと、お客様とのコミュニケーションが取れたこと。消費の活性化に結び付いたという声を多数頂いた。その一方、改善すべき点としては、事業自体が盛り上がらなかった。消費につながらない。当選確率が低いなどの意見があった。

また、消費者においてはスクラッチ自体を楽しみに参加店でのお買物を楽しまれたり、小さいお子様からご長寿の方まで男女問わず幅広くご利用していただいたこと等、購入した人だけメリットのある商品券とは明確に異なる傾向が表れた。

商工会については今回の事業を契機に新規加入した事業所が30件を数え、会員拡大に結び付けることができた。

スクラッチカードについては方式、1店舗300枚とした配布枚数、当選確率12%で当選金額が500円・1000円の2種類ある設定金額とも6割以上の参加店で適切であると判断。10月～12月にかけての準備期間・実施時期についても6割強の参加店で適切であるとの評価をいただいた。特にスクラッチカード方式については8割以上の参加店で最善の方式であると認識していただいた。

事業準備から実施まで短期間であったが、東日本大震災以降、厳しい経営環境化にある中小・零細規模の参加店において、積極的に参加することにより、お客様を呼び込む契機となり、様々な工夫を凝らした販売促進を展開する中で経営努力する呼び水となった。消費者にとっても、幅広い年齢層に対し消費拡大に結び付いただけでなく、新たなお買い物先の発見、参加店でお買い物自体を楽しまれること等新たな成果を得た。今回の反省点を踏まえた上で、参加店にとっても、消費者にとっても有益な活性化事業を構築・展開していきたい。

➤ **最終アンケートより（回答総数136件中）**

○良かった・効果があった 110件 80.9%

【参加店】

- ①スクラッチカード自体、お客様が喜んでくれた・楽しんでくれたこと。
- ②お客様とコミュニケーションがとれたこと。
- ③消費の活性化につながったこと。
- ④お店自体活気が出たこと。
- ⑤調布市全体で行っている。

【お客様】

- ①参加店でのお買い物を楽しまれたこと。
- ②小さいお子様からお年寄りまで男女問わずご利用されたこと。
- ③新たなお買い物先を開拓できたこと。

●悪かった・効果がなかった 18件 19.1%

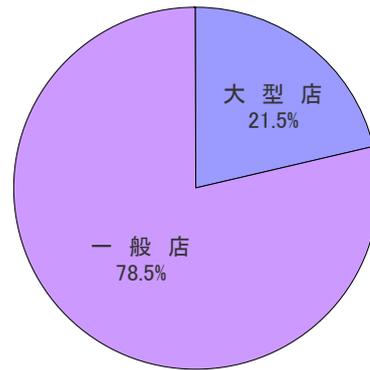
- ①盛り上らなかった・消費につながらない。
- ②当選確率が低い。
- ③当り券が連続して出た。
- ④周知不足。
- ⑤カードの配布枚数が少ない。（または多い）
- ⑥購入額に反映しない。

業種別当選金利用結果

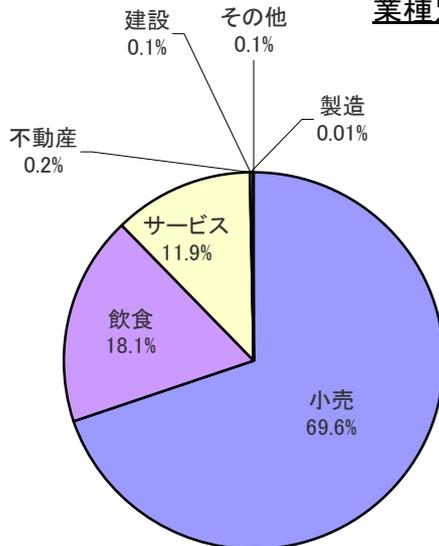
	500円		100円		合計		割合
	枚数	金額	枚数	金額	枚数	金額	
総数	12,000	6,000,000	60,000	6,000,000	72,000	12,000,000	—
回収枚数	9,177	4,588,500	39,227	3,922,700	48,404	8,511,200	70.9%
大型店	2,086	1,043,000	7,878	787,800	9,964	1,830,800	21.5%
一般店	7,091	3,545,500	31,349	3,134,900	38,440	6,680,400	78.5%
小売	6,481	3,240,500	26,819	2,681,900	33,300	5,922,400	69.6%
飲食	1,606	803,000	7,355	735,500	8,961	1,538,500	18.1%
サービス	1,055	527,500	4,895	489,500	5,950	1,017,000	11.9%
製造	1	500	6	600	7	1,100	0.0%
建設	8	4,000	54	5,400	62	9,400	0.1%
不動産	15	7,500	59	5,900	74	13,400	0.2%
その他	11	5,500	39	3,900	50	9,400	0.1%

当選金利用結果

大型店へのスクラッチカード配布比率は13.6%であったが、当選券の利用では21.5%になった。



業種別 当選金利用結果



換金した事業者の割合は小売69.6% 飲食18.1% サービスが11.9%であった。

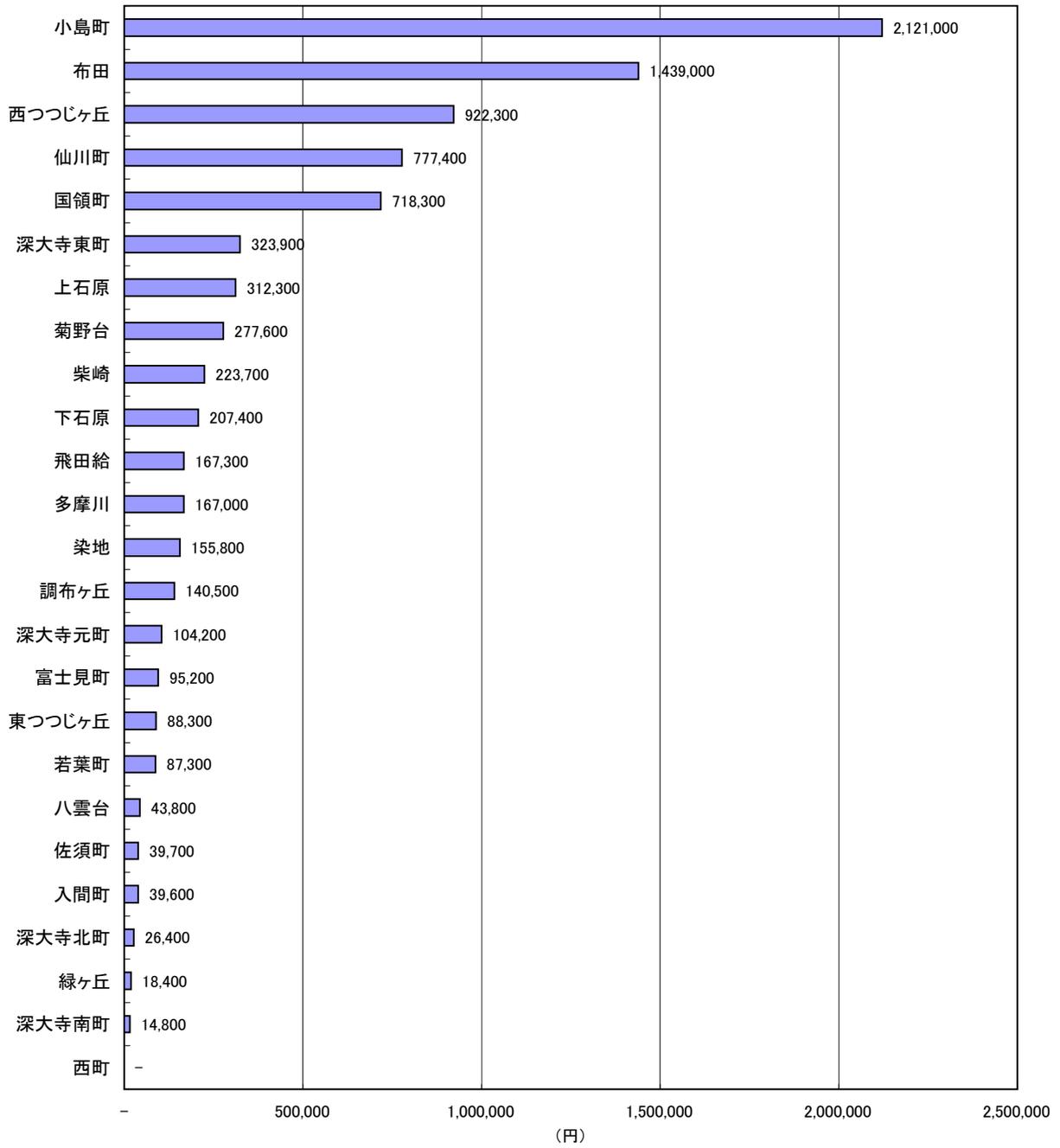
町名別利用結果

取扱店総数 1,176店舗

換金総数 684店舗 58.2%

町	丁目	500円(枚)	100円(枚)	金額(円)	町別合計	町	丁目	500円(枚)	100円(枚)	金額(円)	町別合計
入間町	1	2	21	3,100	39,600	深大寺元町	1	20	118	21,800	104,200
	2	33	168	33,300			2	6	12	4,200	
	3	5	7	3,200			3	4	12	3,200	
上石原	1	135	799	147,400	4		10	55	10,500		
	2	151	748	150,300	5		64	325	64,500		
	3	17	61	14,600	312,300	1	816	3,312	739,200		
菊野台	1	207	878	191,300	277,600	2	13	58	12,300	777,400	
	2	60	255	55,500		3	28	119	25,900		
	3	31	153	30,800		染地	1	-	-		-
国領町	1	111	618	117,300	2		73	278	64,300		
	2	48	188	42,800	3		102	405	91,500		
	3	378	1,487	337,700	1		66	339	66,900	167,000	
	4	127	515	115,000	2		-	-	-		
	5	39	201	39,600	3		-	-	-		
	6	2	6	1,600	4		10	35	8,500		
	7	2	6	1,600	5		84	317	73,700		
	8	70	277	62,700	6	6	30	6,000			
7	13	54	11,900	7	13	54	11,900				
小島町	1	1,942	7,085	1,679,500	2,121,000	調布ヶ丘	1	15	113		18,800
	2	424	1,903	402,300			2	84	519	93,900	
	3	45	167	39,200			3	18	59	14,900	
佐須町	1	8	36	7,600	39,700		4	12	69	12,900	167,300
	2	9	26	7,100		飛田給	1	76	328	70,800	
	3	12	67	12,700			2	99	434	92,900	
	4	-	8	800			3	2	26	3,600	
	5	10	65	11,500		西町	1	-	-	-	-
柴崎	1	247	1,002	223,700	2		-	-	-		
下石原	1	99	485	98,000	207,400	西つつじヶ丘	1	100	460	96,000	922,300
	2	42	163	37,300			2	69	366	71,100	
	3	79	326	72,100			3	713	3,382	694,700	
深大寺北町	1	-	4	400	26,400		4	66	275	60,500	
	2	-	4	400		東つつじヶ丘	1	11	55	11,000	88,300
	3	-	-	-			2	55	239	51,400	
	4	-	-	-			3	22	149	25,900	
	5	9	35	8,000		富士見町	1	7	51	8,600	95,200
	6	11	58	11,300			2	21	92	19,700	
	7	6	33	6,300			3	49	230	47,500	
8	11	58	11,300	4	18		104	19,400			
深大寺東町	1	7	35	7,000	323,900	布田	1	987	3,524	845,900	1,439,000
	2	1	8	1,300			2	424	2,247	436,700	
	3	166	758	158,800			3	63	337	65,200	
	4	1	4	900			4	65	273	59,800	
	5	40	164	36,400			5	26	134	26,400	
	6	100	586	108,600			6	5	25	5,000	
	7	-	-	-		緑ヶ丘	1	10	41	9,100	18,400
	8	12	49	10,900			2	12	33	9,300	
深大寺南町	1	-	-	-	14,800	八雲台	1	31	144	29,900	43,800
	2	-	-	-			2	13	74	13,900	
	3	-	-	-		若葉町	1	2	17	2,700	87,300
	4	6	13	4,300			2	73	402	76,700	
	5	12	45	10,500			3	8	39	7,900	
小計		4,706	19,517	4,304,700	4,304,700	小計		4,471	19,710	4,206,500	4,206,500
合計								9,177	39,227	8,511,200	8,511,200

町別合計額グラフ



換金金種別日計表

日付	500円券		100円券		換金合計額
	枚数	金額	枚数	金額	
1月11日(水)	1,201	600,500	5,027	502,700	1,103,200
1月12日(木)	1,186	593,000	5,150	515,000	1,108,000
1月13日(金)	845	422,500	3,767	376,700	799,200
1月16日(月)	2,266	1,133,000	8,679	867,900	2,000,900
1月17日(火)	456	228,000	2,057	205,700	433,700
1月18日(水)	559	279,500	2,614	261,400	540,900
1月19日(木)	380	190,000	1,827	182,700	372,700
1月20日(金)	274	137,000	1,108	110,800	247,800
1月23日(月)	234	117,000	1,065	106,500	223,500
1月24日(火)	243	121,500	1,296	129,600	251,100
1月25日(水)	237	118,500	1,079	107,900	226,400
1月26日(木)	205	102,500	920	92,000	194,500
1月27日(金)	186	93,000	755	75,500	168,500
1月30日(月)	469	234,500	2,053	205,300	439,800
1月31日(火)	179	89,500	851	85,100	174,600
2月1日(水)	15	7,500	97	9,700	17,200
2月2日(木)	0	0	0	0	0
2月3日(金)	40	20,000	167	16,700	36,700
2月6日(月)	7	3,500	45	4,500	8,000
2月7日(火)	1	500	2	200	700
2月8日(水)	12	6,000	49	4,900	10,900
2月9日(木)	111	55,500	208	20,800	76,300
2月10日(金)	0	0	0	0	0
2月13日(月)	10	5,000	42	4,200	9,200
2月14日(火)	6	3,000	31	3,100	6,100
2月15日(水)	17	8,500	147	14,700	23,200
2月16日(木)	6	3,000	28	2,800	5,800
2月17日(金)	10	5,000	63	6,300	11,300
2月22日(水)	22	11,000	100	10,000	21,000
換金期間中合計	9,177	4,588,500	39,227	3,922,700	8,511,200

最終アンケート（1/31（火）までの期間で実施）

『絆・ぬくもり がんばろう調布セール』 参加事業所アンケートについて

調布市商工会として、初のスクラッチカードによる『絆・ぬくもり がんばろう調布セール』に御参加いただき、ありがとうございました。

12月段階でいただいた中間アンケートでは、当選確率が低かった・準備の期間が不足していたなどの改善点を御回答いただき、一方、お客様が喜んでくれた・お客様とのコミュニケーションがとれたなどの評価する御回答をいただきました。

現在、スクラッチカードの換金期間中にありますが、今後の市内消費活性化に向けた展開の参考とするため、今回の『絆・ぬくもり がんばろう調布セール』に対するアンケートに改めて御協力をお願いいたします。 **回答期限：1/31（火）を期限として御協力ください。**

-----きりとり-----

『絆・ぬくもり がんばろう調布セール』 参加事業所アンケート

ファックス番号 042-485-9951



事業所名	
------	--

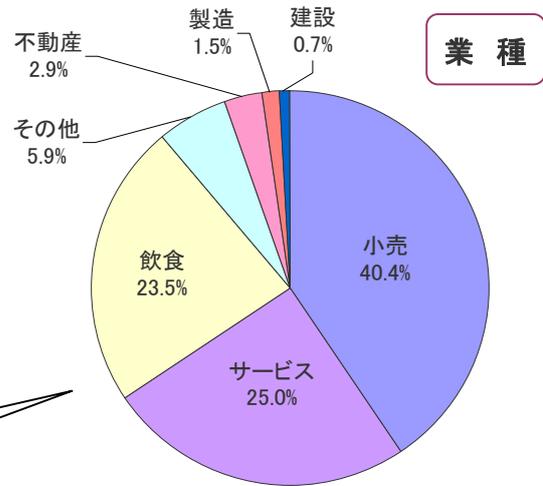
質問番号	アンケートの内容	アンケートの回答
1	あなたの事業所の業種は	<input type="checkbox"/> 小売 <input type="checkbox"/> 飲食 <input type="checkbox"/> サービス <input type="checkbox"/> 卸売 <input type="checkbox"/> 製造 <input type="checkbox"/> 建設 <input type="checkbox"/> 不動産 <input type="checkbox"/> その他（ ）
2	本事業に参加して…	<input type="checkbox"/> 良かった・効果があった <input type="checkbox"/> 悪かった・効果がなかった
3	良かった・効果があった または 悪かった・効果がなかった 点を御回答ください…	例示：〇〇〇の点が良かった または 悪かった など []
4	本事業に関連したイベント や取組をお店で実施した事例 があれば御回答ください	[]
5	今回の事業に対する各内容 について御回答ください…	今回のスクラッチカードの配布枚数について <input type="checkbox"/> 適度 <input type="checkbox"/> 改善すべき（御意見： ）
		設定金額について <input type="checkbox"/> 適度な設定だった <input type="checkbox"/> 改善すべき （御意見： ）
		実施時期・準備期間について <input type="checkbox"/> 適度な設定だった <input type="checkbox"/> 改善すべき（御意見： ）
		今回のスクラッチカードの方式について <input type="checkbox"/> 今回の方式が良い <input type="checkbox"/> 他の方式が良い（〇〇方式：理由も御回答ください） （ ）
		参加者の負担について ※今回は参加者の御負担がありませんでしたが、参加者の一部負担を求めた場合には… <input type="checkbox"/> 負担があっても参加⇒（負担するなら_____円程度） <input type="checkbox"/> 負担するなら不参加
6	その他自由意見 今後の市内消費活性化に向けた 意見や商工会に期待する内容など をお聞かせください	[]

以上でアンケートは終了です。御協力いただきまして、ありがとうございました。

最終アンケートまとめ

1.

業種	
小売	55
サービス	34
飲食	32
その他	8
不動産	4
製造	2
建設	1
合計	136件



回答事業所の業種別では
小売・サービス・飲食の順に多く88.9%を占める。

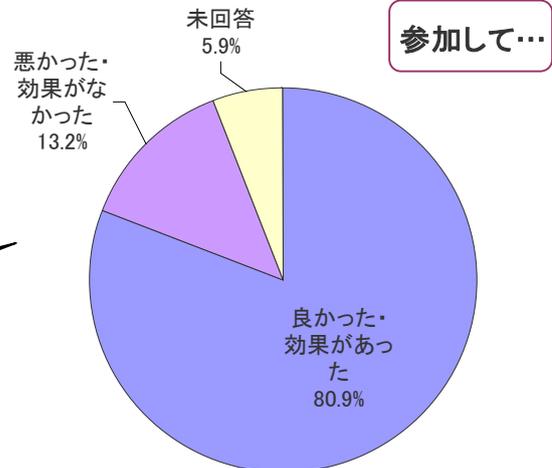
参考

業種別参加店一覧P.3

小売46.9% 飲食28.1% サービス18.3%

2.

参加して…	
良かった・効果があった	110
悪かった・効果がなかった	18
未回答	8
合計	136件

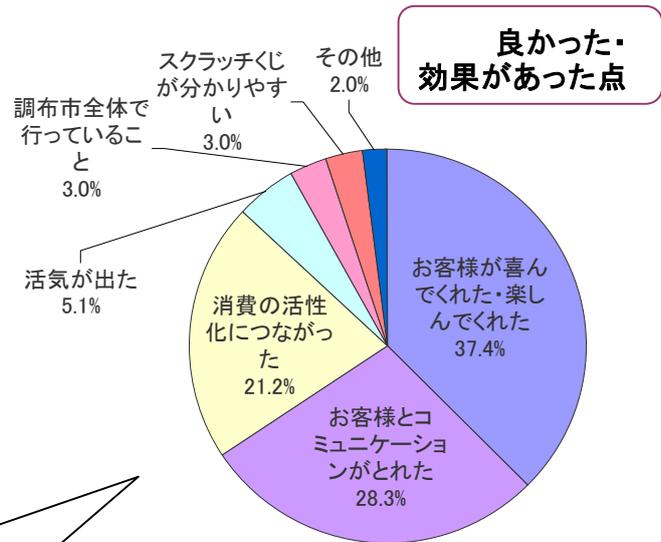


事業の効果の良さを実感した事務所は
80.9%であった。

最終アンケートまとめ

3-1

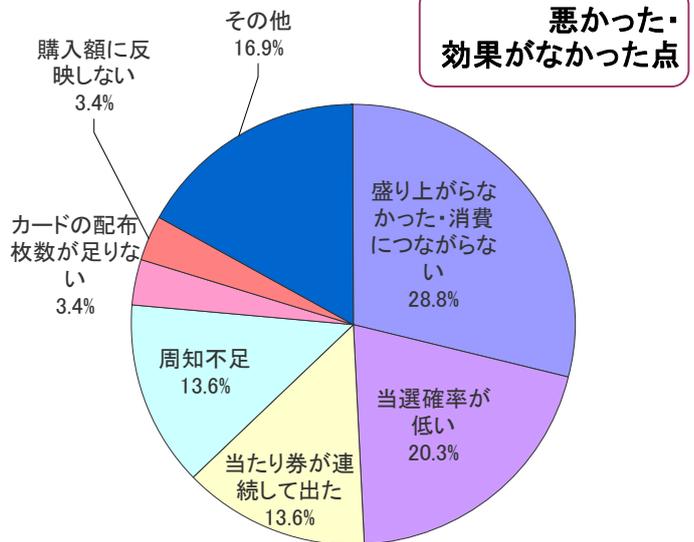
良かった・効果があった点	
お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた	37
お客様とコミュニケーションがとれた	28
消費の活性化につながった	21
活気が出た	5
調布市全体で行っていること	3
スクラッチくじが分かりやすい	3
その他	2
合計	99件



良かった・効果があった点については
 「お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた」が4割弱、
 「お客様とコミュニケーションがとれた」が3割弱、
 「消費の活性化につながった」は2割強であった

3-2

悪かった・効果がなかった点	
盛り上がらなかった・消費につながらない	17
当選確率が低い	12
当たり券が連続して出た	8
周知不足	8
カードの配布枚数が足りない	2
購入額に反映しない	2
その他	10
合計	59件



最終アンケートまとめ

3-1.良かった・効果があった点 詳細

●喜んでくれた

- ・お客様が喜んでくれた(同15件)
- ・当たり券の出たお客様がお喜び下さいました(同2件)
- ・配布のみでしたが、お客様に喜んで頂きました
- ・クリスマスケーキのご予約の時期と重なり喜んでもらえたこと
- ・当たりが出ると喜んで下さるので盛り上って良かった。低い金額でも当たることの方がラッキー感が大きいようでした。
- ・当たった方は喜んで頂いたので1等が300円位で2等100円、ハズレナシの3等10円とかでもいいかも
- ・お客様に手渡した時、嬉しそうな顔になってくれた
- ・当たりが出れば、お客様はすなおに子供さんの様にうれしそうでした。そんなひとときも今の時代にとっても良かったと思います
- ・思いがけないことのお客様は良かった

●楽しんでくれた

- ・お客様が楽しんでくれた(同4件)
- ・その場で分かるのでお客様も楽しみに削っていた
- ・スクラッチのその場の楽しみが好評だった
- ・楽しみに来店下さる客が多かった(意外に男性)
- ・何より、お客様が楽しそうだった。当たりくじを持って期間中にわざわざご来店してくださったりと再来店にもつながった
- ・買う側の方からすれば、もしかしての楽しみがあったと思います
- ・お客様に楽しんでもらえたと笑顔で会話が出来た
- ・子どもなど楽しく引いていってくれた
- ・お客様に人気があった
- ・お客様には好評だった

●お客様とコミュニケーションがとれた

- ・お客様とコミュニケーションがとれた(同7件)
- ・お客様とのコミュニケーションがとれた。一時でも楽しい会話が出来た
- ・お客様とのコミュニケーションに役立った。使えるお店が多かったのが良かった
- ・「調布パルコ」でも参加しているとの事でおお客様とのコミュニケーションがとれました
- ・宣伝効果・お客様とのコミュニケーションを深めるのに有効
- ・会員の方々とコミュニケーションツールとして楽しさにプラス
- ・話のねたになった
- ・お客様との会話が弾みました
- ・話のきっかけになる点と、プチプレゼントの様な点が良かった
- ・お客様との話のきっかけになった点が良かったです
- ・目の前でカードを削って貰って会話が生まれる
- ・当たらないと言うお客様もいましたが、それも含めコミュニケーションがとれて良かったと思います
- ・基本的に話題にもなりカード自体は楽しいのでよかったです
- ・調布市のイベントです。引いてください」と言うと皆さんニコニコと笑顔になりました。当たり券の方が再度来店だったり、お客様とのコミュニケーションがとれたことが良かったです
- ・お客様に親近感を与えた様で良かったと思う。
- ・イメージUPに繋がった。コミュニケーションUPが出来た。年末で宝くじ感があった
- ・お客様との一体感を味わえた
- ・地域に理解された
- ・少しぬくもりがあったかな？

最終アンケートまとめ

3-1.良かった・効果があった点 詳細

・サービスの1つとしてよかったです
・金銭的な面で当社での当選金の使用などの直接的効果はなかったが、来社された方々にサービスが出来て良かった
●消費の活性化につながった
・当たったカードの利用者は多かった
・当選券での販売があった
・お客様から当たり券が思ったより返ってきた点
・推定発行あたり枚数よりも多い回収枚数だった
・他のお店の当たり券がかなり流れて来た
・8万円弱の換金があったので効果があったと考えている
・別途ご報告の通り、当施設全体では売上up効果があり、食品・書店など幅広く回収(ご利用)となっております
・当たり券で食事に来られるお客様が多数来たので効果はありました
・クジでサービスが出来るため購買をおすすめするのに役立った
・お客様の反応で、当たって次回も来店してくれるから
・お客様増、客数UPに効果があった
・物販の購買意欲が上がり、売り上げが上がった
・活性化には多少なりとも効果は有ったと思う
・お客様の単価があがった。スクラッチカードを楽しみに来店してくれた
・売り上げに多少なりともつながった点
・スクラッチをするために追加の受講があった
・少額の買物予定だったお客様がスクラッチが出来るならと500円以上買物してくれたり、また当選した金券が使えるならと買い物してくれたりと売上向上につながったので大変良かったです
・商店会のイベント(抽選会)との相乗効果があって良かった
・全てのお客様が満足。リピート率も多く反応が良い
・大きな効果・売上拡大にはつながらなかったものの一定の効果があった。参加店がもっと多い方が効果を望めるので、参加店を集める努力をもっとすると思う
・15~17才の子供さんが友達と来店下さった
●活気が出た
・話題性があり、喜んで頂き、年末思いのほか良かった
・話題性がある。元気が出る
・市内の景気を活況させるには良かった
・店側の負担無しで参加できたこと。師走の賑やかさが感じられた。金券がパルコでも使えることをお客様が喜んでいました
・利用するお客様が比較的多かったことや、商店街の年末セールとあわせてイベント性があったこと
●調布市全体で行っていること
・地域として良かったと思う
・町全体でのイベントをもっと増やしてほしいと思います(活性化の為)
・久々の広域抽選セールであったため効果があった
●スクラッチクジが分かりやすい
・スクラッチカードは扱いやすく良かった
・子供、大人共々楽しくスリルも有りその場で決まるので、店のお客様もゲーム的で大変良かった
・その場で結果が分かる。当たりの内容が分かりやすい(金券のみ)。お客様が楽しそうだった
●その他
・何も無いよりはましと言う声が多かった
・何も無いよりは良かった

最終アンケートまとめ

3-2. 悪かった・効果がなかった点 詳細

●盛り上らなかった・消費につながらない

- ・特に変わりなし
- ・効果がよくわかりません
- ・効果を感じるまではいかなかった
- ・良かったが効果があったとは言いきれない
- ・仕事柄、効果が病院にとっては関係なかった
- ・仕事柄、金券サービスをしてそれが来院者の増加とは関係ない
- ・スクラッチカードによって患者さんが増えたという事はなかった
- ・販売促進になったかは不明
- ・スクラッチ当りのお客様も普段の支払いに当ててしまわれ、増客・増収にはならなかった
- ・商工会のポスターで安心しての来客が多くなるかな？と思ってましたがなかった。集客にうまくつなげられなかった。
- ・単価的に当り券＋小額で買物がしにくい
- ・直接的な売り上げ増にはならなかった。業態として高額な金額の扱いとなるので500円程度ではインパクトが無かった
- ・これにより増客ではないです
- ・スクラッチがあるから、という理由で来店した方はとくにいなかった
- ・スクラッチを目的として購買力がupしたかどうかは疑問です
- ・来店される客のほとんどが調布在中の方でないのでも使わずらい。又、再来店効果も望めない。駅前・地域商店街などと範囲を再検討していただいた方がよいのではと思います。
- ・他店で当たったと思われるクジも含め、3枚まとめてご利用になった方もいましたが、当たりクジの回収率は1/3ほどと少なく、販促効果としてはいまいち

●当選確率が低い

- ・当たり券が少なかった
- ・「当たったためしがない」という声が多かった
- ・数の割には当選確率が低い
- ・もうちょっと当たり券があれば感じました
- ・当選確率が低かったように思います
- ・良かったが、当たりが少なくて割合の配分が良くなかったのでは？
- ・カード配布始めは良かったですが、「だんだんこれ全然当たらない」の声が多かったです
- ・当選金額が少ないという声はありました
- ・20円・30円でも当たればお客さんが魅力が出る
- ・当たり券が少ない(少額たとえば10円券でも当ればうれしい)
- ・当選金額少なくても良いから確率を高くしてほしい
- ・ハズレが多すぎ。ハズレの利用法など最初からアドバイスが欲しかった。たとえばハズレ3枚でビール1本とかイベントをやればよかった。

●当り券が連続して出た

- ・連続して当選がでた点が悪かった
- ・当り券についてはまとめず、バラして入れるかまとめてある事を知らせてほしい
- ・券束がシャッフルされていなかった(事前告知があればこの方が良い)
- ・くじの当たりが上の方に集中していた
- ・当たりをばらけて入れて欲しかった。箱を用意してお客さんにひかせた
- ・当たりのカードが固まっていた為、一人に当たりが続いた
- ・まぜておいてくれないと始めに当たりが出すぎてしまった
- ・当選金が上部にかたまりになっていることを注意・喚起すべきであった

最終アンケートまとめ

3-2. 悪かった・効果がなかった点 詳細

●周知不足

- ・ほとんど認知されていない
- ・周知期間が短く宣伝が足りなかった
- ・スクラッチ参加店がわかりにくいという話を聞いた
- ・金券を使用できる店舗が少なく、消費者にその方法が徹底されていない
- ・使えるお店の一覧表なども一緒にお渡しできると良かった
- ・セールの内容を知らないお客様が多く説明が必要だった。ハズレが多い
- ・お客様が知らない人が多かった。当たりが少ないのでつまらないと意見があった
- ・あまりこのセールを知っている人がいなかったし、当たりの出る人が少なかった。(当たりが出る人がかたまっていた)

●カードの配布枚数が少ない

- ・配布数が3日もたずになくなり、もうないのかと言う声があった
- ・枚数が足りませんでした

●購入額に反映しない

- ・100円でも10,000円の販売した方も1枚しかスクラッチカードが出ないというのはおかしいと言われました
- ・当方では物販のような単価ではないので500円以上で1枚ではなく500円毎に1枚の方が良かった

●その他

- ・効果があったと思うが、費用対策には疑問がある
- ・不動産業には不向きな企画だと思いました
- ・セール前に各店との話し合いが欲しかった
- ・500円ごとに券を渡している店と500円以上で1枚券を渡している店があってお客様がすこし混乱されていた
- ・終了期間の連絡が遅かった為、自分の店で使ったお店が多かったのでは？
- ・スクラッチ部分が弱くすぐはがれた
- ・買物1,000円以上の設定が良かったと思う
- ・手続きのわずらわしさ
- ・今回のスクラッチカードの当たり金額が低いため、お客様にあまりインパクトがなかった(当たってもあまり喜ばれなかった)当たり数をへらしても、もうすこし高額にしてほしかった
- ・ランチははずして欲しい

最終アンケートまとめ

4. 関連したイベント・取組

◆自店イベント併用

- ・スクラッチカードを入れる抽選箱を作って、カードを引いて頂いた
- ・当店のポイントカードと同時に実施
- ・弊社では定期的に新聞折込みチラシを行っているので、その中にこれを載せた
- ・ワインの試飲会を同時期に実施した
- ・福引き等を店舗独自で実施した
- ・商工まつりで「介護保険を利用したリフォーム相談」の説明会を実施していますが、65才以上の方に抽選していただき、毎年10名位1時間以内で出来る小さな仕事を無料で行っています
- ・ジャンケンでお客様が勝ったら商品を出す(品物は何でも良い)
- ・学習教室、講座、菓子教室、古本市
- ・DMIにスクラッチをつける

◆ハズレ券利用

- ・ハズレ券3枚にて福引1回サービス
- ・はずれ券でもフェイシャルのパック時、首パックをしてあげました
- ・はずれ券5枚でもう1回チャンス
- ・はずれ券を活用した割引や粗品進呈のイベントを行い、好評でした
- ・準備期間が短く、特にはありませんが、ハズレが続いた常連様には粗品を差し上げました

◆セール開催

- ・セール品を多く売ってみた
- ・プレセール
- ・実施期間に合わせてセールを行った
- ・サプリメント(プロテイン等)の安売り

◆プレゼント

- ・残念賞として大人の方にイタリア製のキャンディーをさしあげたら、美味しいのでということで購入につながった
- ・年末は正月にかけて100円前後の粗品をさしあげている
- ・歳末でしたので抽選セールその他、お買上げのお客様にカレンダーを進呈(当店オリジナル)
- ・期限付きの100円「おそば券」を発行し、次回の来店又は配達時の短縮を計る
- ・店独特のサービス券もあり一緒に配布しました

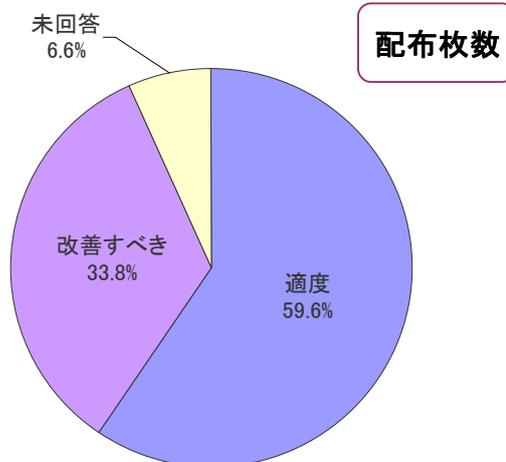
◆商店会関連

- ・商店街の歳末セールの福引やポイント交換等、ハズレ券を利用していた
- ・協同組合で、ハズレ券で抽選
- ・商栄会のがらぼん
- ・国領商盛会「歳末大売出し」(抽選券と抽選会)+自店「歳末感謝セール」(割引セールとサービス)
- ・地元商店会の歳末抽選会に参加

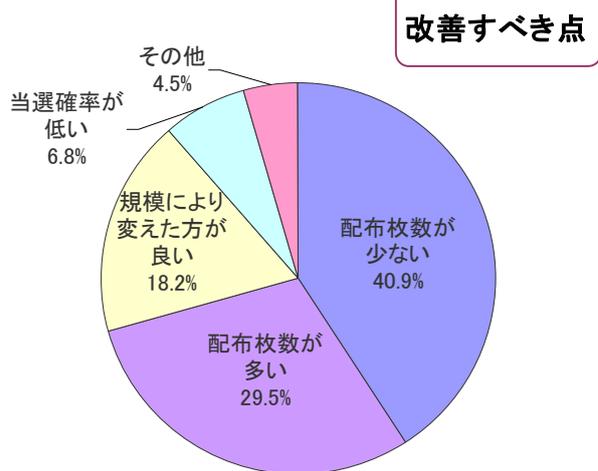
最終アンケートまとめ

5-1

配布枚数	
適度	81
改善すべき	46
配布枚数が少ない	18
配布枚数が多い	13
規模により変えた方がよい	8
当選確率が低い	3
その他	2
未回答	9
合計	136件



配布枚数は6割が「適度である」との回答であった。

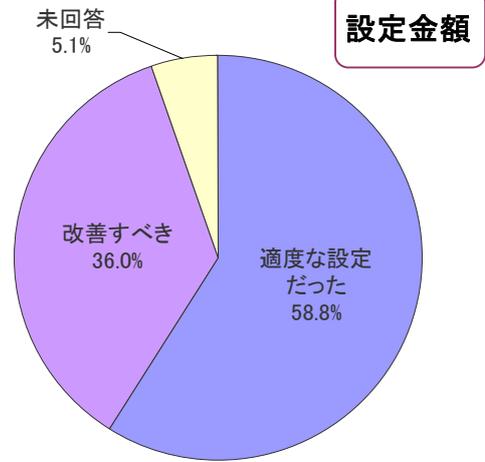


改善すべきと回答があった内、「配布枚数が少ない」が4割、「配布枚数が多い」が3割と両方の回答がみられた。

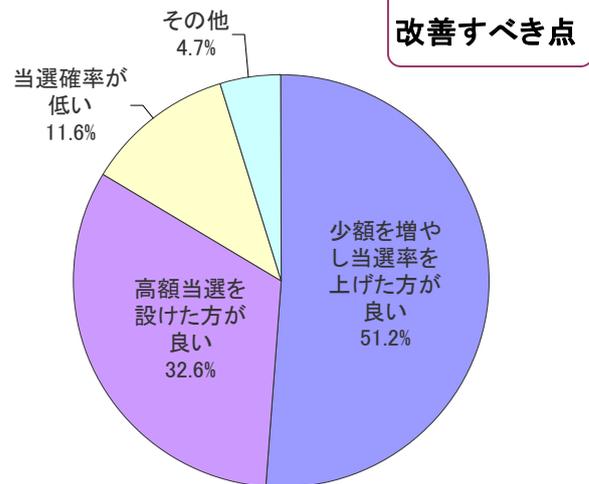
最終アンケートまとめ

5-2

設定金額	
適度な設定だった	80
改善すべき	49
少額を増やし当選率を上げた方が良い	22
高額当選を設けた方が良い	14
当選確率が低い	5
その他	2
未回答	7
合計	136件



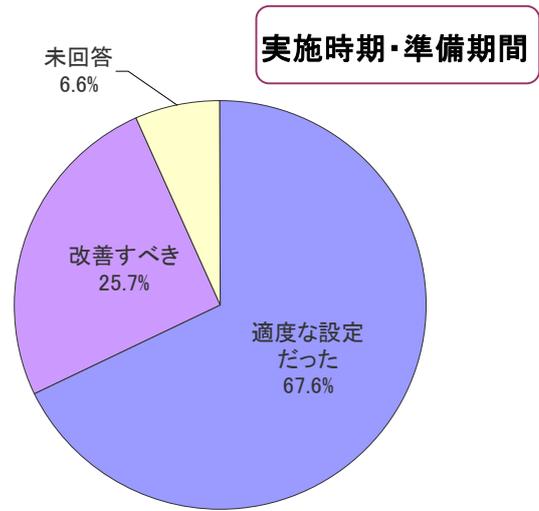
当選金額の設定は「適度である」との回答が6割弱であったが、「少額を増やし当選率を上げた方が良い」も2割弱あった。



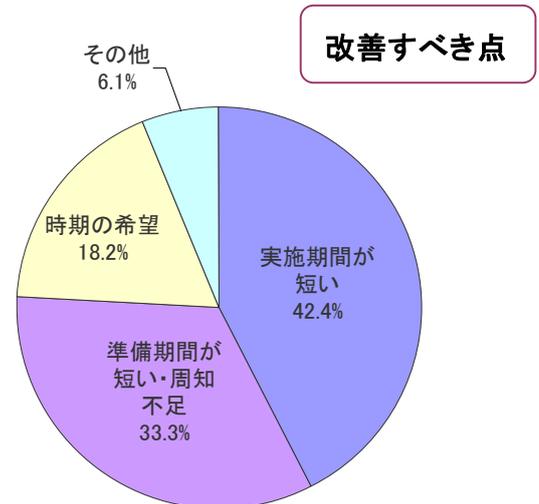
最終アンケートまとめ

5-3

実施時期・準備期間	
適度な設定だった	92
改善すべき	35
実施期間が短い	14
準備期間が短い・周知不足	11
時期の希望	6
その他	2
未回答	9
合計	136件



実施時期・準備期間は「適度な設定だった」が7割弱であったが、「実施期間が短い」も全体の1割いた。

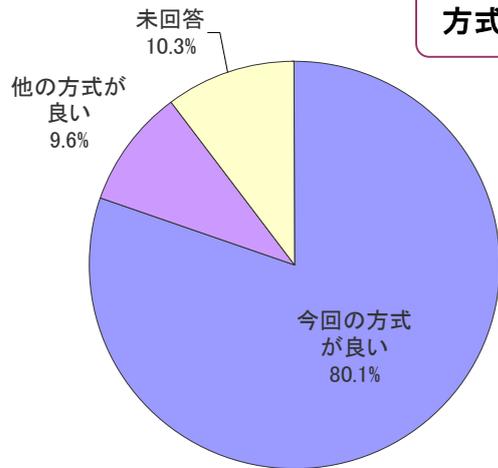


最終アンケートまとめ

5-4

スクラッチカード方式について	
今回の方式が良い	109
他の方式が良い	13
未回答	14
合計	136件

「今回のスクラッチカード方式が良い」は
80%に上った。



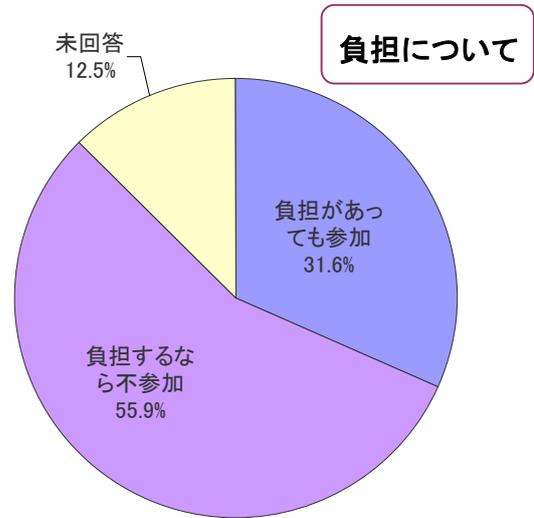
他の方式案

- ・感熱式。削りカスが出ないので。
- ・スタンプカード式でポイントを集め賞品券と交換
- ・補助券集めてガラガラポン
- ・金額に対応できるもの
- ・例えば、5~6個の削る部分があつて、2個ないしは3個を削って、そろったら当たり。決められた数以上削ったら無効。
- ・おみくじ(大吉・中吉・吉)ハズレが吉
- ・本人に引かせた方が良い
- ・宝くじ方式併用
- ・商品券

最終アンケートまとめ

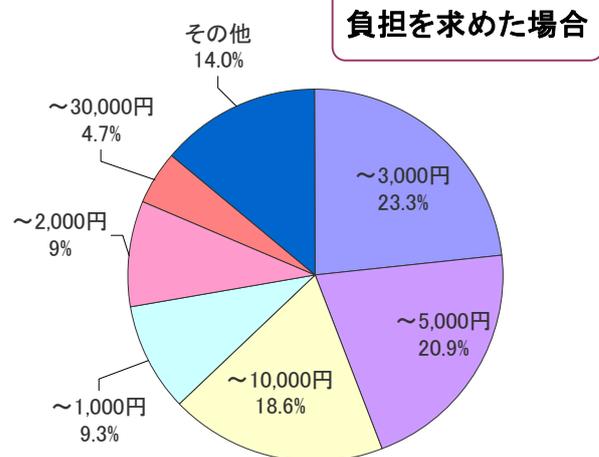
5-5

負担について	
負担があっても参加	43
~3,000円	10
~5,000円	9
~10,000円	8
~1,000円	4
~2,000円	4
~30,000円	2
その他	6
負担するなら不参加	76
未回答	17
合計	136件



「負担があっても参加する」は3割強いる。
一方、「負担するなら不参加」も6割弱いた。

負担を求めた場合—その他意見
・少し
・適当
・お客様の当選金額の5%まで
・自店で空クジに景品を出す
・負担金があっても参加したいが、もう少し消費者にインパクトのあるものにしてほしい



最終アンケートまとめ

6. 自由意見

がんばろう調布セールについて

■当選確率が低い

- ・プレミアム商品券の方が評判が良かった。はずれが多すぎてお客様ががっかりしていた。
- ・当たり券の確率が悪い→100枚で20人～25人位当選に(25%位)実費で追加購入できたら良かったと思う
- ・活性化を目指すのであれば、10円でも50円でもいいので空くじなしにするなど、もっと確率を上げるべき。確率が低いと、活性化しないと思う。がっかりさせる事が多いとやりづらい。消費者の気持ちを考えると量販店ばかりに集中しそう。(当たり券使うのは)

■負担金について

- ・参加者が何店か分からないが、1店につき2,000円～くらいならOK
- ・配布枚数によっては負担ありでもよい
- ・自店でも負担があると真剣に考えるのではないか。各自独特のものでも良い。
- ・負担金額以上の効果が楽しみです
- ・内容によっては負担金も必要。
- ・商工会に加入してる店だけをチラシ付でスクラッチカードを配布すれば未加入店も加入するのでは？少々の負担付でも良い

■統一性を持たせてほしい

- ・関連したイベントはしていない。しかし店によってサービスが異なるのはよくないと思う。もらう方が困惑する。やるなら統一を。
- ・統一性がなかった。例えば店によって500円以上で1枚のはずなのに、500円ごとに1枚配っていた所があった。A店では1,000円買って2枚、B店では1枚だったなど。ルールを徹底すべき。
- ・500円に1枚なのか、500円以上1枚なのかよくわからず、当店では4,000円平均なので4枚出しましたが、300枚は無理だと思った。後日31日までとなったので27日ぐらいで終わりました。
- ・当選したカードを他店で使おうとしたら「当たった店でしか使えない」と断られた人がいた
- ・当たり券を使える店が分かりにくい
- ・自分が参加店に行ってもスクラッチカードをもらえない時があった。(こちらから言わないとくれない)参加店の中でもちゃんとやっている店とそうでない店の差がある。
- ・他の店でも同じことをやっている一体感がもう少し出ると良いかも。中にはお客様から他店でも参加したという一体感が感じられる声もあったけど、もう一步。
- ・今回のスクラッチに関して、ポスターが貼ってあったが金券が使えない店があったそうです

■その他

- ・年末をむかえる期間だけでもお客様に当れば気分のよいものです
- ・残ったカードの処理はどうするのか？連絡が必要
- ・「〇〇枚カードを集めれば何かもらえる」企画も共通して行ってほしかった。今日の様な取り組みは素晴らしいと思います。色々準備をして頂きありがとうございました。
- ・初めてに失敗はつきもの。他の自治体のやり方も参考にどんどん良い調布、住みやすい調布、楽しみのある調布にして下さい。余ったカードを商工会まで届けなければいけない。もっと銀行とか近くでも返せると良い。(どうせ届けるのだから商工会と考えているのに)
- ・スクラッチカードがシャッフル済みとあったので、そのままお配りしたら、当選カードが最初の数枚にかたままって入っており、一部のお客様にのみお得になってしまいました。(他店同様)すぐに、シャッフルしてお配り致しました。
- ・配布期間の割に枚数が多いかなと思います。500円以上で1枚ではなく金額に応じてとか。いつも色々考えてやって下さって有り難うございます。
- ・参加店舗数が今回と同じ、もしくは多くなった場合は参加しますが、少ないとお客様も当たり券があまり使用できず効果が無くなるので不参加

最終アンケートまとめ

6. 自由意見

その他意見

■定期的にイベントをしてほしい

- ・こういう企画は繰り返し市民の皆さんに印象づけるのがいいと思います。知らなかった人が多かった
- ・スクラッチカード大変良い取り組みだと思います。ぜひ今年もやって下さい！
- ・定例的な販促があってもいいと思う。毎月××日、とか。
- ・毎月なにかしらアクションをおこした方がいい。大手スーパーはやっているのだから。
- ・8月・2月にビックリ市的なイベントが必要
- ・3ヶ月に1回ペースくらいで町おこしではないですが、何か行事があると良いかなあ〜？例えば調布市の女性をきれいにする月とか…すみませんフェイシャル店なので…
- ・定期的にあると消費者の意欲を向上するのではないかと思います
- ・長い期間の実施が必要かも
- ・定期的に行うと関心が高まると思います。
- ・毎年定期的の実施したら良いと思います
- ・またやって下さい

■提案

- ・北口には商店会イベントが何も無いようですが、北口も南口も関係なく参加できる市としての商店参加型イベントを多数お考え頂きたい
- ・活性化したいという意欲の醸成
危機感と事業者としての責務の認識
- ・各商店会会員様方の更なる繁栄と、お客様ご来店して頂ける、また知っていただけるツールとして商工会のホームページに閲覧できるなど、お客様とのコミュニケーションが計れるイベントがあるといいと思います
- ・何をしたら消費活性化になるのか私もわかりません。いっそ、そのテーマで皆さんで討論したらどうでしょうか
- ・京王線地下化に向けた調布市独自の方法を市民も参加させて考えるべき(他の成功例が必ずしも良いとは限らない)
- ・商工会の抽選会は素通りするので、前回までの様な、アンケート等を書いた人に抽選で当たりを出したり、商工会に参加した業者を利用してサービス券を与えるとか、(例えばそば10杯、寿司5人前、当社が行っているリフォームに関係した無料手間工事等)そうすると各展示物を素通りしないで良く見てコミュニケーションがとれるのではないかと思います。
- ・できればまたプレミアム商品券をやってほしい(三鷹、狛江は昨年も実施)
- ・商工会で実践している日帰り旅行、その中に5名位ご招待の商品として何か考えてみてはいかがでしょうか？
- ・ぜひ福祉施設(作業所)のことを知っていただき、一緒にできることを考えていけたらうれしいです

■その他

- ・じり貧、どんどん後退するばかり。何をして良いのかも分からない…。
- ・同業種の地域密集はいかがなものか？
- ・各商店会の事業を調布全体の事業として今回の様なやり方では？
- ・とても楽しい企画をありがとうございました
- ・まず行動をした事は良い事！おつかれ様。
- ・今後もイベントがありましたら積極的に参加させていただきたいです
- ・期間内の客数が少なかったのですが上記の回答はできませんが、これからもこのようなイベントがありましたら協力いたします。
- ・今回は初めて参加させて頂き、これを機に商工会に参加させて頂きました。商工会の活動内容等を詳しく説明して頂き、とても心強いサポートだと感動しました。これからも宜しくお願いします。