

2012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 わが国の経済は東日本大震災の影響や欧州の金融危機に端を発した歴史的円高、デフレの長期化、需要の停滞など大変厳しい状況が続き、市内中小・小規模事業者を取り巻く環境は自助努力の限界をはるかに超える更に厳しい経営環境になっております。市内事業所においても転廃業を余儀なくされるものが後を絶たず、商工会としても市内商工業者の厳しい経営環境を少しでも改善すべく取り組んでいるところであります。

平成24年の歳末に向けた市内全域での消費活性化、市内における回遊性向上、市内商工業者の販売促進につなげるため、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するものです。

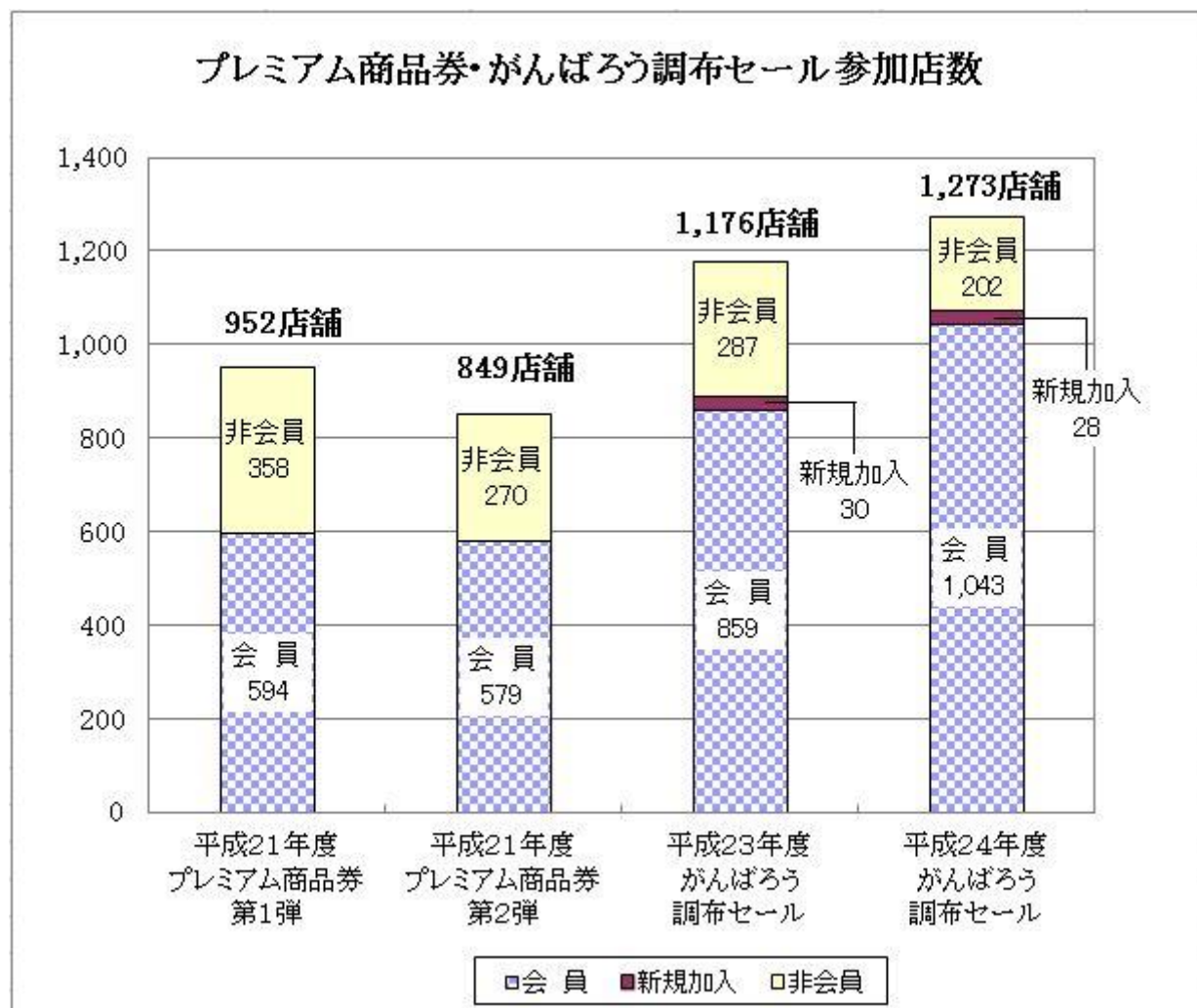
2. 実行機関 調布市商工会

●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24年12月1日(土)～平成24年12月31日(月)
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15,000,000円 300円×12,000本 100円×114,000本
当選券利用期間	平成24年12月1日(土)～平成24年12月31日(月)
換金期間・会場	平成25年1月11日(金)～平成25年2月15日(金) ※当初は1月31日(木)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(金)～1月31日(木) 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 ◆深大寺地域福祉センター：1月23日(水) ◆商工会：1月11日(金)～2月15日(金)

●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24年9月30日（金）～平成24年11月30日（金）
募集方法	◆市内全事業所の募集案内チラシの送付 （9月27日、10月31日） ◆市報ちょうふ（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（11月20日～11月27日放映） 調布FM（12月4日放送） ◆調布市商工まつりにおいて事業PRチラシ配布 （10月7日・8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	1,273店舗（前回比97件増加） 前回・今回とも参加 1,035件 今回初めて参加 238件 前回参加したが今回不参加 141件

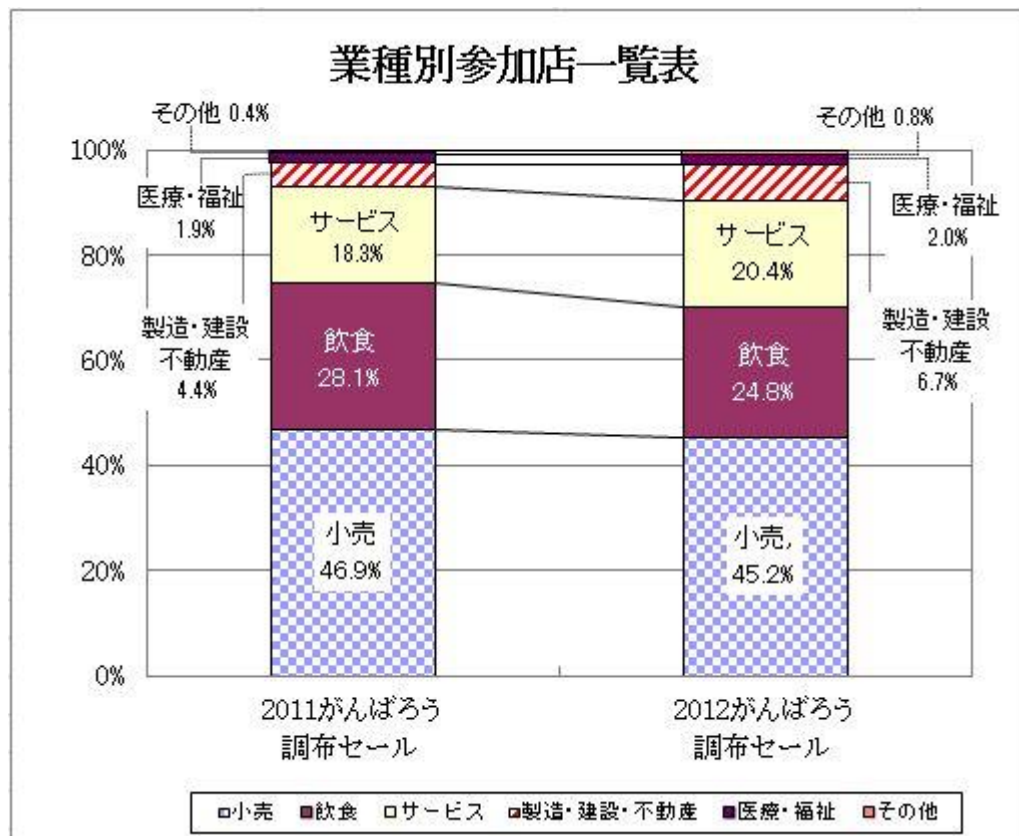


●参加店業種別内訳

	今回	前回	対比増減
大型店	4店 (4店舗全て小売業)	4店 (4店舗全て小売業)	0
一般店	1, 269店	1, 172店	97
小売業	572店	547店	25
飲食業	316店	331店	▲15
サービス業	260店	215店	45
医療・福祉	26店	22店	4
製造業	10店	10店	0
建設業	20店	17店	3
不動産業	55店	25店	30
その他	10店	5店	5
合計	1, 273店	1, 176店	97

参加店は97店増加。特にサービス業、不動産業、小売業の順で2桁の件数増加が見られる。飲食業は15店減少。

業種比率を見ると小売業が45.2%と参加店の約半分を占め、飲食業が24.8%、サービス業が20.4%と続く。この傾向は前回と同様である。



●参加店町丁別内訳（平成25年2月15日現在）

町	丁目	参加店数	今回計	前回計	対比	町	丁目	参加店数	今回計	前回計	対比			
入間町	1	3	10	10	0	深大寺元町	1	5	33	28	5			
	2	5					2	3						
	3	2					3	3						
上石原	1	32	57	60	▲ 3		4	4				99	96	3
	2	22					5	18						
	3	3				1	93							
菊野台	1	44	65	52	13	仙川町	2	3	27	26	1			
	2	14					3	3						
	3	7					1	1						
国領町	1	27	117	112	5	染地	2	7	31	25	6			
	2	7					3	19						
	3	37					1	8						
	4	18				多摩川	2	2				23	20	3
	5	14					3	3						
	6	3					4	3						
	7	3					5	13						
	8	8					6	1						
小島町	1	228	275	258	17	調布ヶ丘	7	1	41	41	0			
	2	30					1	4				2	10	
	3	17					2	3				3	3	
佐須町	1	2	16	12	4		飛田給	4	6	18	17	1		
	2	4				1		19	24				20	4
	3	8				2		21						
	4	1				3	1							
	5	1				1	1	1	0					
柴崎	1	17	20	19	1	西町	1	1	102	98	4			
	2	3				1	10							
下石原	1	21	36	33	3	西つつじヶ丘	2	6	18	17	1			
	2	8					3	74						
	3	7					4	12						
深大寺北町	1	0	7	9	▲ 2		東つつじヶ丘	1				6	24	20
	2	2				2		7						
	3	0				3		5						
	4	1				富士見町	1	5	184	163	21			
	5	1					2	6						
	6	2					3	8						
	7	1					4	5						
深大寺東町	1	3	33	32	1	布田	1	107	6	6	0			
	2	2					2	43						
	3	5					3	8						
	4	2					4	20						
	5	6					5	5						
	6	10					6	1						
	7	0				緑ヶ丘	1	2				18	12	6
	8	5					2	4						
深大寺南町	1	0	3	3	0	八雲台	1	12	25	23	2			
	2	0					2	6						
	3	0				若葉町	1	2						
	4	1					2	22						
	5	2					3	1						
三鷹市中原	1	1	1	0	1	世田谷区上祖師谷	5	1	1	0	1			

パルコ調布店を抱える小島町で21.6%、布田が14.5%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43.0%、それ以外の地域で57.0%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。この傾向は前回と同様である。

仙川・つつじヶ丘、西調布、飛田給駅周辺だけでなく、柴崎駅周辺の参加店が増加したこと。仙川町に隣接する三鷹市中原・世田谷区上祖師谷で今回初参加の店舗が表れたことが特筆すべき傾向と言える。

3. ハズレ券活用

市内消費活性化を促すため、当たり券の取り込みだけでなく、ハズレ券を活用してお客様にサービス還元することにより、歳末の繁盛期に更なる来店を促し、お客様とのコミュニケーションを促す契機になることを目的に今回初めて実施。

参加店に対し、ハズレ券活用について申込勧奨・事前説明会等で周知を行い、事前申込をいただいた参加店はサービス内容について商工会ホームページに掲載・紹介を行った。最終的に63の参加店と3商店街からご協力を頂いたが、事前申込を行わないで取り組まれた参加店も多く見受けられた。

この参加店の中から少ないハズレ券枚数でかつサービス内容が面白い・独創的・ユニークな取組を実施した参加店に対し、市内消費活性化に功劳したことを評して“功劳賞”を、商店街については“感謝状”を贈呈した。

参加店からは、「来客数が増えた」・「来店頻度が増えた」・「新規の顧客が取り込めた」等、実施した効果があったとの評価を多数頂いた。

ア 功劳賞（8件）

	事業所名	住所	業種	☆枚数	当店発行カード	上段：サービス内容／下段：お客様の反応
1	乙黒歯科クリニック	西つつじヶ丘3-26-6	歯科	3	○	歯磨き粉プレゼント。 定期的に通院されている方を中心に喜ばれた。 虫歯予防のPRにつながった。
2	omusubi teshima	仙川町1-12-12	米穀・おむすび	3		おにぎり1個プレゼント。 1ヶ月で100個サービス。 例年より来客数が1～2割増えた。 常連客に対する囲い込みができた。
3	築地はなの舞 国領店	国領町3-1-38 ココスクエアビル2F	居酒屋	1	○	ドリンク1杯プレゼント。 (ハイボール6種・サワー8種より) お客様の来店頻度が上がり、好評であった。1ヶ月で約2,000杯サービス。ハイボール6割・サワー4割。
4	深澤輪業	国領町4-46-2	自転車販売	3	○	年末ジャンボ宝くじ1枚と引換。 事前に20枚宝くじを用意。実際交換したのは4名。 ハズレ券で夢を与えること目的に実施。 店舗自体のPRにつなげることができた。
5	みのや	菊野台1-20-37	ラーメン	2		味玉子1個サービス。 (土日祝ランチに限る) 常連客だけでなく、お子様連れの夫婦を中心に喜ばれ、新規客を取り込むことができた。 柴崎駅北口商店会所属の参加店からのハズレ券交換が多かった。
6	雑貨屋 Chel	国領町4-51-6-101	雑貨販売	3	○	20%OFFクーポンプレゼント。 10%OFFクーポンプレゼント。 例年よりお客様が2～3割増えた。特に新規顧客の開拓につながった。売上向上にも結び付いた。
7	新整体館	布田1-16-2 吉野ビル1F	整体	3 6 9		100円割引。 200円割引。 300円割引。 平均単価が5,000円前後と大きいので、100～300円の割引でもお客様は喜んでくれた。反応も良い。 ハズレ券3枚100円の割引を利用する方が多数。
8	中国料理飛竜	西つつじヶ丘3-30-16 小林ビル102	中華料理	3		クジ引き1回 1等 3,000円お食事券(2本) 2等 ギョーザ券(30本) 3等 ジャスミン茶(60本) 他店発行のハズレ券も受け入れしたため、お店の想像以上にお客様に喜ばれた。 このサービスを契機に初めて来店された方が多数。

イ 感謝状（３件）

	商店街名	☆枚数	内容
1	仙川商店街協同組合	10	ハモカポイント１０・２０・３０・４０・１００ポイントが必ず当たる。
2	つつじヶ丘商店会	5	商店会大福引セールで TKB（Tsutsujigaoka-shoutenkai Bijin）メンバーと じゃんけんをして勝った場合に福引抽選が１回できる。
3	多摩川住宅中央名店街	5	スクラッチカード１枚進呈。

ウ 参加店一覧

①割引・キャッシュバック（２０件）

	事業所名	住所	業種	☆枚数	当店発行 カード	内容
1	オリジン弁当 国領駅前店	国領町3-1-38 ココスクエアビル	弁当販売	1	○	お弁当全品５０円引き。
2	雑貨屋 Chel	国領町4-51-6-101	雑貨販売	3	○	２０％ＯＦＦクーポンプレゼント。
3	しばさき整体院	菊野台1-28-3 メイボンビル2F	整体	10		１００円割引。
4	侑柴田米店	上石原1-21-10	米穀販売	5		米５kg以上お買上げ（お持ち帰り）の方に １００円サービス。
5	新整体館	布田1-16-2 吉野ビル1F	整体	3		１００円割引。
				6		２００円割引。
				9		３００円割引。
6	深大苑フジヤマ	深大寺元町5-11-2	生花（鉢物）	10	○	当店１,０００円以上お買い上げで３００円割引。
7	スカイハウス	布田4-19-1 ライオンズプラザ調布104	理容	5		３,０００円以上のメニューで１０％割引。
8	センチュリー２１ 城山ハウジング	布田1-41-1 菊屋ビル1F	不動産取引	10		仲介手数料または礼金５,０００円引き。
9	そば処 末広	西つつじヶ丘1-58-14	そば・うどん	5		５０円引き。
10	レディスファッション 玉喜屋	国領町3-1-38 ココスクエアビル1F	婦人服販売	1	○	当店サービスカード１枚と交換。 （＝１００円のクーポン券・１年間有効。 通常２,０００～３,０００円につき１枚＝３～５％クーポン引）
11	天ぶら・季節料理 天はる	国領町3-1-38 ココスクエアビル2F	そば・うどん	1	○	お食事券５０円と引換。
12	飛田給鍼灸整骨院	飛田給2-14-5 1F	鍼灸・整骨	3	○	１００円分の自費治療割引。 （他店のスタンプが押印しているのもＯＫ）
13	幡乃屋	仙川町1-12-13	そば・うどん	5	○	飲食代１００円引き。
14	ふくろう	布田1-41-1 菊屋ビル1F	居酒屋	1		ドリンク全て１００円引き。
15	㈱マルエス佐藤電気	西つつじヶ丘3-26-10	家電販売	10		１００円割引券１０枚プレゼント。 （５００円以上のお買物で１枚使えます）
16	八百大商店	小島町1-38-1 調布パルコ1F	青果販売	3	○	合計で５０円引き。
17	LA VIEILLE FRANCE仙川店	若葉町2-1-2 1F	アイスクリーム	3		パレアグラス（サブレサンドのアイスクリーム） ３８０円を３５０円で提供。
18	ラスター食糧㈱	小島町3-54-17	中華麺	5		２０円引き。
19	リラクゼーションらく～あ	国領町3-1-38 ココスクエアビル2F	美容整体	5		５００円ポイントサービス。
20	ワールドインテリア	上石原1-27-7	インテリア	10		１００円のお値引サービス。

②プレゼント（３３件）

	事業所名	住所	業種	☆枚数	当店発行 カード	内容
1	青木屋 西調布店	上石原2-40-3	和菓子	10		菓の葉（サンドクッキー） ココア味・抹茶味 各1枚プレゼント。
2	居酒屋 ゆざわ	築地3-1多摩川住宅口16-102	居酒屋	5		生ビール・サワーソフトドリンク1杯プレゼント。
3	うさぎ屋	飛田給1-22-7	和菓子	5	○	みたらし団子2本プレゼント。
4	オーベル薬局 つつじヶ丘本店	西つつじヶ丘3-30-8 ホワイトシティーパートⅠ	薬局	3	○	化粧品サンプル等プレゼント。 （無くなり次第終了）
5	乙黒歯科クリニック	西つつじヶ丘3-26-6	歯科	3	○	歯磨き粉プレゼント。
6	omusubi teshima	仙川町1-12-12	米穀・ おむすび	3		おにぎり1個プレゼント。
7	カフェ&キッチンムカイ	国領町1-9-3	喫茶	5	○	コーヒー1杯無料。
8	銀座メガネコンタクト仙川店	若葉町2-1-1 川原ビル1F	メガネ販売	5		メガネ拭き1枚プレゼント。
9	サークルK調布深大寺南町	深大寺南町5-57-3	コンビニ	5	○	カウンターフーズ98円～116円の商品4アイテムと 交換（焼鳥・メガコロッケ・唐揚げ棒・中華まん）
10	四季彩 調風 調布店	布田4-5-1	居酒屋	10		ワンドリンクサービス。（生ビール・サワー・ カクテル・グラスワイン・ソフトドリンク）
11	食堂一休	西つつじヶ丘3-25-4	食堂	1	○	飴玉1個プレゼント。
12	南白井米店	富士見町3-3-45	米穀販売	5	○	もう1枚スクラッチカードプレゼント。
13	シルバースミス ニバック	布田1-18-4	銀製品	5		金貨のチョコレート1個プレゼント。
14	水仙	国領町3-1-38 ココスクエアビル	中華料理	1	○	杏仁豆腐サービス。
15	田中園	布田1-32-5	お茶・海苔	5	○	迎春用金箔入梅昆布茶を進呈。
16	日本料理 男爵亭	小島町1-34-22 男爵亭ビル	日本料理	3 7		ランチタイム時、ランチドリンクコーヒー1杯無料。 ディナータイム時、小生ドリンク1杯無料。
17	築地はなの舞 国領店	国領町3-1-38 ココスクエアビル2F	居酒屋	1	○	ドリンク1杯プレゼント。 （ハイボール6種・サワー8種より）
18	つるや菓子店	多摩川5-18-1	和菓子	10		おまんじゅう1個プレゼント。
19	T P' S C A F E	小島町1-34-18	イタリア料理	3	○	ランチコーヒー無料。
20	ティップネス国領店	国領町2-10-1	フィットネス	5		スポーツドリンク1本プレゼント。
21	東京靴流通センター 国領ココスクエア店	国領町3-1-38 ココスクエアビル1F	靴販売	5	○	靴クリーム1個プレゼント。
22	富沢商店	深大寺東町3-5-2	園芸	10		パンジー1株プレゼント。
23	美容室フォーラム	国領町3-1-38 ココスクエアビル2F	美容	1	○	トリートメントサービス券プレゼント。
24	深澤輪業	国領町4-46-2	自転車販売	3	○	年末ジャンボ宝くじ1枚と引換。
25	ぼもどーろ	東つつじヶ丘2-9-1	ピザ・ スパゲティ	3		アイスクリームサービス。
26	三木印章店	国領町3-12-19	印章	1 2	○ ○	年賀状に使えるはがきプレゼント。 オリジナルカレンダープレゼント。
27	みのや	菊野台1-20-37	ラーメン	2		味玉子1個サービス。 （土日祝に限る）
28	モバワン国領店	国領町3-1-38 ココスクエアビル1F	携帯電話販売	1	○	メーカーグッズ詰め合わせプレゼント。
29	ヤマザキショップ 調布ノモト店	深大寺北町7-40-4	コンビニ・ 医薬品	5	○	ヤマザキ100円飲料1本プレゼント。
30	洋食屋あじゅーる	上石原2-30-20	洋食	10	○	コーヒー1杯無料。
31	ワールドインテリア	上石原1-27-7	インテリア	8		アニマル貯金箱進呈。
32	Y C 調布 榊田仲新聞舗	小島町1-5-1	新聞販売	5		A：ジャイアンツ応援マフラータオル（先着50本） B：2013ディズニーカレンダー（先着50本） A・Bのどちらか1点プレゼント
33	和光企画不動産	深大寺東町3-37-8	不動産仲介	10		当事業所前に設置されている自動販売機の 缶コーヒー1本または、その他の飲み物（100円） プレゼント。

③ サービス（7件）

	事業所名	住所	業種	☆枚数	当店発行 カード	内容
1	癒しのサロン&スクール スマイル・フラワー	小島町1-3-21	アロマテラピー	10		運勢鑑定メニュー10分無料サービス。 (ただし、30分以上の鑑定された方が対象)
2	エステティックサロン かがやき館 調布	小島町1-21-6 アジャンタ調布502	エステ	10		マッサージ10分延長。
3	Café Cajon	若葉町2-1-3 ハイム川原1A	珈琲	5		コーヒー豆20%増量 または、コーヒー1杯200円。
4	クイックフォト35 国領駅前店	国領町3-1-38 ココスクエアビル1F	DPE	1	○	L、KG、2Lのプリントのみ100円券サービス。
5	(株)サイクルプラザ コバヤシ	小島町1-25-1	自転車販売	5	○	1,000円分の修理サービス券プレゼント。
6	hair craft cocolo	西つつじヶ丘3-27-6	理容	3		養毛洗髪。
7	前村クリーニング	多摩川1-3-18	クリーニング	1	○	当店のスタンプカード1個押印 (30個で300円割引)

④ チャレンジ（3件）

	事業所名	住所	業種	☆枚数	当店発行 カード	内容
1	飛竜	西つつじヶ丘3-30-16 小林ビル102	中華料理	3		クジ引き1回 1等 3,000円お食事券 2等 ギョーザ券 3等 ジャスミン茶
2	となりのキッチン 市原亭	緑ヶ丘1-10-19	洋食	5		マスターorみち子ママとジャンケン。 勝つとワンドリンクサービス。
3	びゅーティーサロンLAPIS	世田谷区上祖師谷5-31-10 1F	美容	10	○	1月にご来店されたお客様は福引が1回できる。

4. 追加スクラッチ

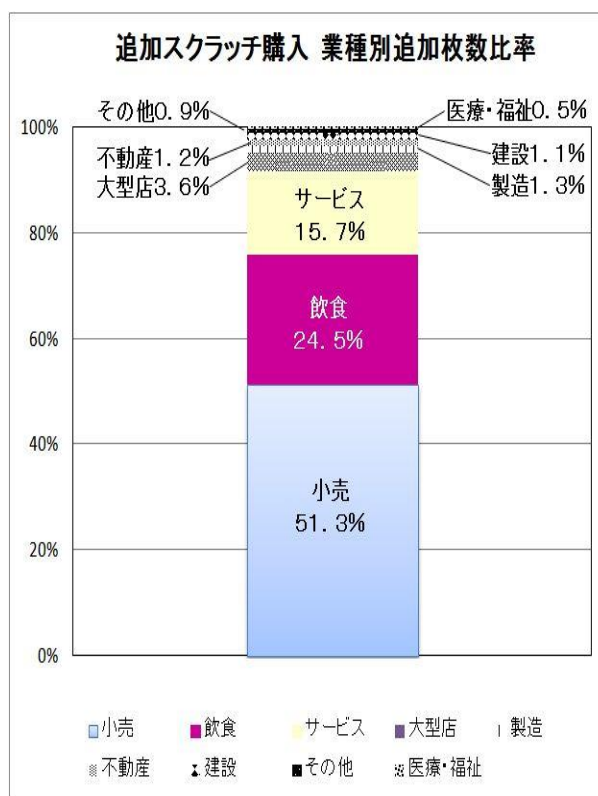
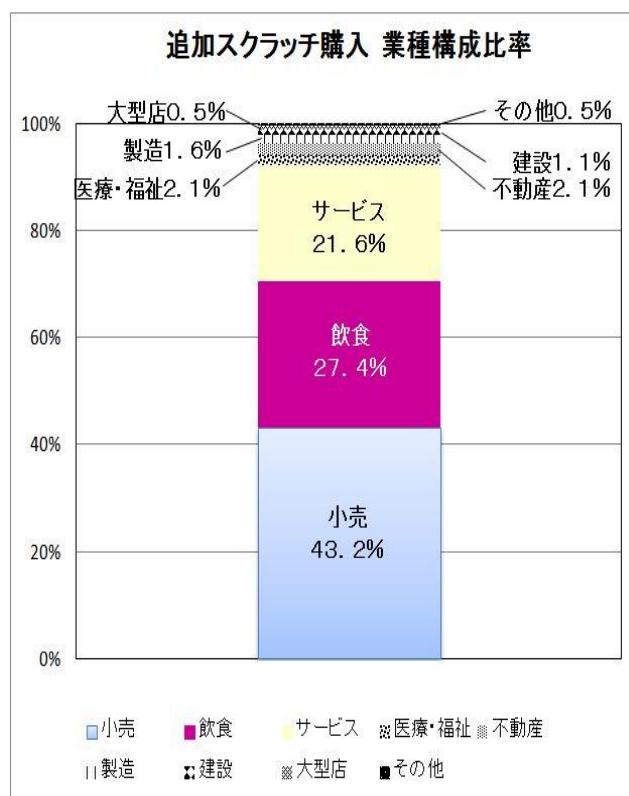
前回実施した際、参加店1店舗当たりスクラッチカード300枚無償配布したところ、「スクラッチカード300枚では足りない」「沢山スクラッチカードを配布したい」等の意見が多く寄せられた。

今回、参加店1店舗当たりスクラッチカード200枚無償配布を行った中で、200枚以上スクラッチカード配布希望の事業所に対し、1,000円/100枚で追加購入できるよう新たに設定した。

全参加店の14.9%・190件の追加購入申込があり、小売業が43.2%と全体の4割以上を占め・飲食業27.4%・サービス業21.6%と続く。

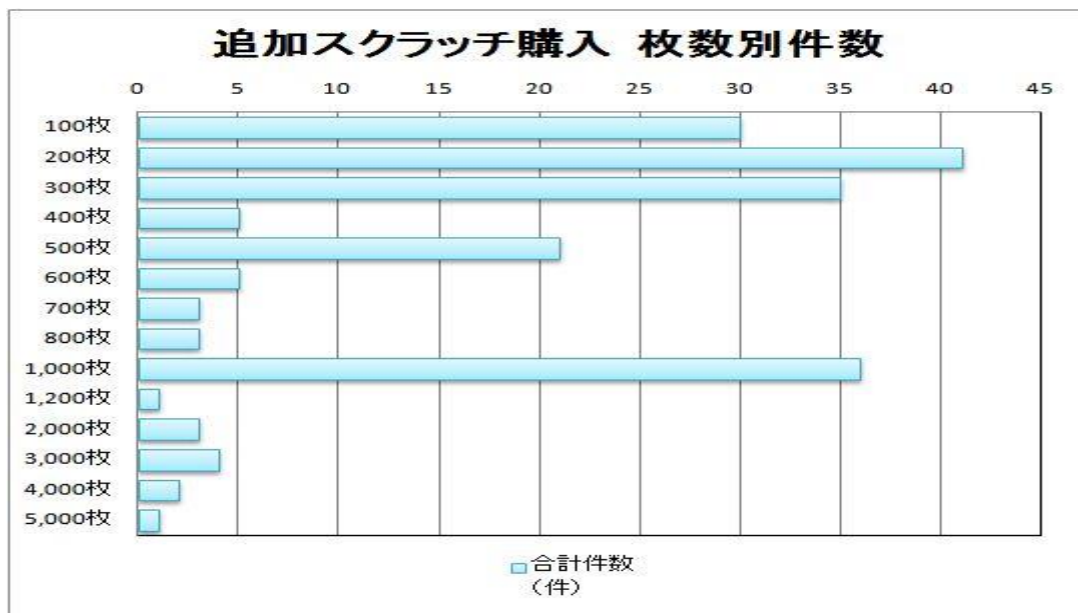
追加購入枚数は発行総枚数の18.3%を占め、小売業が51.3%と5割以上を占め・飲食業24.5%・サービス業15.7%と続く。業種・購入枚数共商業関連業種で全体の9割以上を占める。

	件数 (件)	追加購入枚数 (枚)	購入金額 (円)
大型店	1	4,000	40,000
一般店	189	105,900	1,059,000
小売業	82	56,400	564,000
飲食業	52	26,900	269,000
サービス業	41	17,200	172,000
医療・福祉	4	500	5,000
製造業	3	1,400	14,000
建設業	2	1,200	12,000
不動産業	4	1,300	13,000
その他	1	1,000	10,000
合計	190	109,900	1,099,000



また、追加購入単位から見てみると、200枚購入が全体の21.5%と最も多く、1,000枚購入の19.0%、300枚購入の18.4%と続く。参加店にとって購入し易い100枚～300枚追加購入された参加店数は106店を数え、全体の55.7%と半数以上を占める一方、1,000枚以上の追加購入される参加店数も47店を数え、全体の24.7%と1/4近くの比率を占める。数的にきりの良い500枚の追加購入される参加店も11.1%と割合が高い。

追加購入単位	合計件数(件)	大型店	小売業	飲食業	サービス業	医療・福祉	製造業	建設業	不動産業	その他
100枚	30	0	12	6	8	3	1	0	0	0
200枚	41	0	15	11	12	1	0	1	1	0
300枚	35	0	16	11	5	0	1	0	2	0
400枚	5	0	0	3	2	0	0	0	0	0
500枚	21	0	8	7	5	0	0	0	1	0
600枚	5	0	2	1	2	0	0	0	0	0
700枚	3	0	2	1	0	0	0	0	0	0
800枚	3	0	1	2	0	0	0	0	0	0
1,000枚	36	0	20	7	6	0	1	1	0	1
1,200枚	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
2,000枚	3	0	1	1	1	0	0	0	0	0
3,000枚	4	0	3	1	0	0	0	0	0	0
4,000枚	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0
5,000枚	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
合計	190	1	82	52	41	4	3	2	4	1



歳末イベントを実施する商店街に対し、更なる充実を図るため、配布協力金による購入ができるよう併せて設置し、消費活性化の一助となった。

	配布協力枚数(枚)	配布協力金額(円)
仙川商店街協同組合	19,000	20,000
つつじヶ丘商店会	20,000	20,000
深大寺通り商店会	10,000	20,000
国領商盛会	16,000	20,000
多摩川住宅中央名店街	5,000	10,000
小島商栄会	5,000	10,000
上布田商栄会	20,000	20,000
合計	95,000	120,000

5. 事業経緯

日 付	内 容
24. 7. 6	第3回三役会議 市内消費活性化事業予算要望について協議
24. 7. 9	調布市に対し、市独自の経済対策として、 市内消費活性化事業に関する予算化要望書提出
24. 7. 27	第3回理事会 市内消費活性化事業に関する予算要望書提出報告
24. 8. 1	第1回市産業振興課との打ち合わせ 市内消費活性化事業実施計画・収支予算について協議
24. 8. 3	第2回市産業振興課との打ち合わせ 市内消費活性化事業実施計画・収支予算について協議
24. 8. 21	第4回三役会議 市内消費活性化事業実施計画について協議
24. 9. 11	第1回市内消費活性化事業推進委員会 委員会正副委員長の選出 市内消費活性化事業実施計画について協議
24. 9. 26	第4回理事会 市内消費活性化事業実施計画について協議
24. 9. 27	商工会会員・非会員事業所へ募集案内送付
24. 9. 28	建設業部会情報交歓会にて事業説明
24. 10. 1	第2回市内消費活性化事業推進委員会 市内消費活性化事業実施計画 スクラッチカード・ポスター等デザイン決定について協議
24. 10. 7 8	第57回調布市商工まつり 会場内周辺にて消費者向け案内チラシ配布
24. 10. 12	第3回商業部会役員会 市内消費活性化事業の推進について協議 第2回商店会長会議 市内消費活性化事業の推進について協議 商店会長に参加申込 取りまとめを依頼
24. 10. 19	事業説明会開催 参加者4名
24. 10. 22	事業説明会開催 参加者3名
24. 10. 23	事業説明会開催 参加者3名
24. 10. 24	事業説明会開催 参加者4名
24. 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
24. 10. 26	事業説明会開催 昼の部参加者6名・夜の部参加者3名
24. 10. 31	商工会会員・非会員事業所へ募集案内再送付

日 付	内 容
2 4 . 1 1 . 5	第 3 回市内消費活性化事業推進委員会 参加申込状況・表彰制度について
2 4 . 1 1 . 1 2	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
2 4 . 1 1 . 1 3	がんばろう調布セール ホームページ立ち上げ 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
2 4 . 1 1 . 2 0	市報ちょうふ11月20日号（1443号） がんばろう調布セール開催周知記事掲載
2 4 . 1 1 . 2 1	折込チラシ市内全戸配布（115,000件） 第5回理事会 市内消費活性化事業の参加状況報告
2 4 . 1 1 . 2 2	参加事業所へスクラッチカード・ポスター等配送
2 4 . 1 1 . 3 0	参加募集終了 参加店舗数1,273店舗
2 4 . 1 2 . 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
2 4 . 1 2 . 4	調布FMにて がんばろう調布セールを紹介
2 4 . 1 2 . 1 9	ハズレ券活用1次審査会 申込件数63件。審査の末、10件を功労賞として選出。 3商店街（仙川・つつじヶ丘・多摩川住宅）は感謝状
2 4 . 1 2 . 2 1	第7回三役会議 市内消費活性化事業の経過報告
2 4 . 1 2 . 3 1	スクラッチカード配布・当選券利用終了
2 5 . 1 . 1 1	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
2 5 . 1 . 2 1	第4回市内消費活性化事業推進委員会 ハズレ券活用に関する事業者表彰について ハズレ券活用1次審査会にて選定した10件から8件を 功労賞として選出。
2 5 . 1 . 2 3	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
2 5 . 1 . 3 1	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
2 5 . 2 . 1 5	商工会における当選券換金終了
2 5 . 3 . 2 1	第5回市内消費活性化事業推進委員会 事業実施報告について 収支決算状況について

6. 実施結果

●総括

- ☆ 前回（平成23年度）と比較して参加店舗が97件増加。
（今回初参加事業所数238件。前回参加・今回不参加事業所数141件。）
- ☆ 大型店（4店舗）と大型店以外の店舗での利用率は2対8の割合で、
前回（平成23年度）と同様の結果。
- ☆ 参加店舗の声として、改善すべき点も頂いているものの、「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」・「お客様とのコミュニケーションが図れた」・「消費の活性化に結び付いた」等の評価を頂いた。
- ☆ ハズレ券活用による独自のサービスを実施する参加店・商店街が66件。
実施したところにおいて、来客数・来店頻度のアップに繋がった。
- ☆ スクラッチカード200枚以上配布希望の参加店に対し、
1,000円／100枚で追加販売。190の参加店より追加購入申込を
頂き、更なる販売促進・消費活性化に結び付けた。
- ☆ スクラッチカード・ポスター等の印刷や関係経費を全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28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付いた。

平成23年度に引き続きスクラッチカード方式で実施した「2012絆・ぬくもり がんばろう調布セール」において、市内1,273参加店舗の内、679店舗で合計約997万円の当選券（300円・100円）が利用された。換金率は約66%。（同方式を採用している新宿区では2回目の換金率は約5割留まる）。

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、この傾向は前回実施時と同様で、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・柴崎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・菊野台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割以上の参加店で、「参加して良かった・効果があった」との評価を頂いた。今回、当選金額（1,200万円→1,500万円）・当選確率（12%→21%）・当選券枚数（7.2万枚→12.6万枚）共に引き上げたことに加え、ハズレ券を集めると参加店・商店街の独自サービスを受けられることもあって、「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」、「お客様とのコミュニケーションが取れた」、「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、問題点としては「参加店になったものの、期待していたよりお客様を取り込むことが出来なかった」、参加店募集から当選券利用終了までの準備・実施まで3ヶ月と短期間であったため、「事業自体の盛り上がりには欠けた」、「業種または購入額に合わない」などの意見があった。

スクラッチカード200枚以上配布希望の事業所においては100枚追加毎、1,000円で追加購入できるようにし、190の参加店より追加購入申込を頂き、更なる販売促進と消費活性化に結び付けることができた。

また、消費者においては当たり券だけでなく、ハズレ券を集めて参加店・商店街独自のサービスが受けられる等スクラッチ自体を楽しみに参加店でのお買い物を楽しまれたり、来店頻度の向上、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が挙げられる。

商工会については今回の当事業を契機に新規加入した事業所が28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200枚とした配布枚数、100枚追加毎で1,000円負担する方法、当選確率21%で当選金額が300円・1000円の2種類ある設定金額、10月～12月にかけての準備期間・実施時期についても7割強の参加店で適切であるとの評価を頂いた。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、依然として厳しい経営環境下にある中小・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、ハズレ券の有効活用等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の成果を得た。今回の反省点を踏まえた上で、参加店にとっても、消費者にとっても更なる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159件中）

○良かった・効果があった 132件 83.0%（前回より2.1%アップ）

【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。
- ②お客様とコミュニケーションがとれた。
- ③消費の活性化につながった。
- ④自店の販促につながった。

【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。

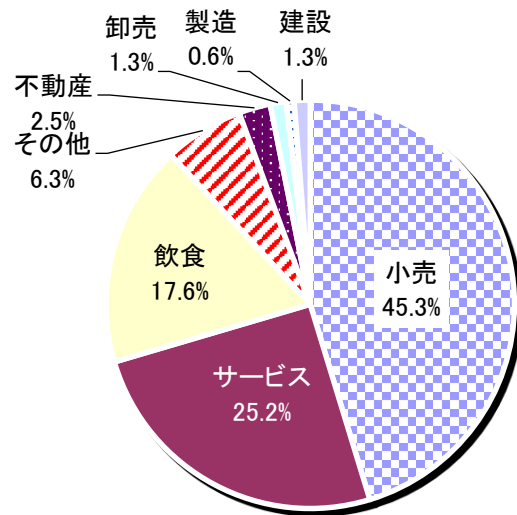
○悪かった・効果がなかった 22件 13.8%（前回より5.3%ダウン）

- ①盛り上らなかった・消費につながらない。
- ②業種または購入額に合わない。
- ③当選確率が低い。
- ④当選金額が低い。
- ⑤周知不足。

最終アンケートまとめ

1. あなたの事業所の業種は

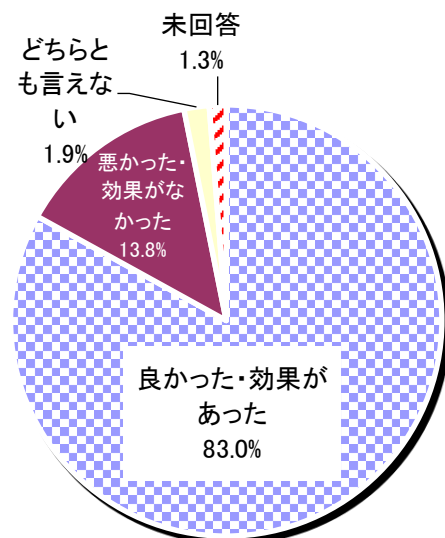
小売	72
サービス	40
飲食	28
その他	10
不動産	4
卸売	2
製造	1
建設	2
合 計	159件



回答事業所の業種別では
小売・サービス・飲食の順に多く88.1%を占める。

2. 本事業に参加して

良かった・効果があった	132
悪かった・効果がなかった	22
どちらとも言えない	3
未回答	2
合 計	159件

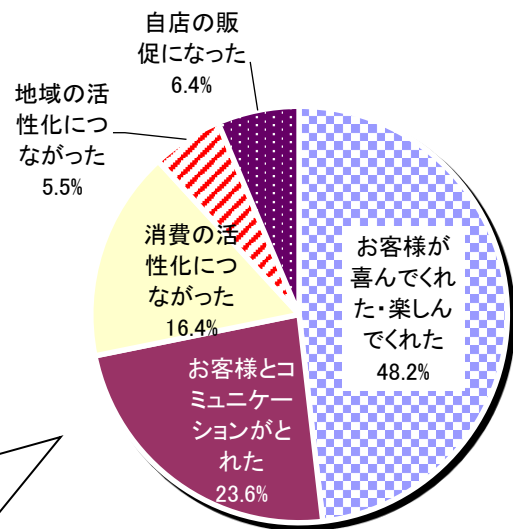


事業の効果の良さを実感した事務所は
83.0%であった。

最終アンケートまとめ

3-1. 良かった・効果があった点を御回答ください

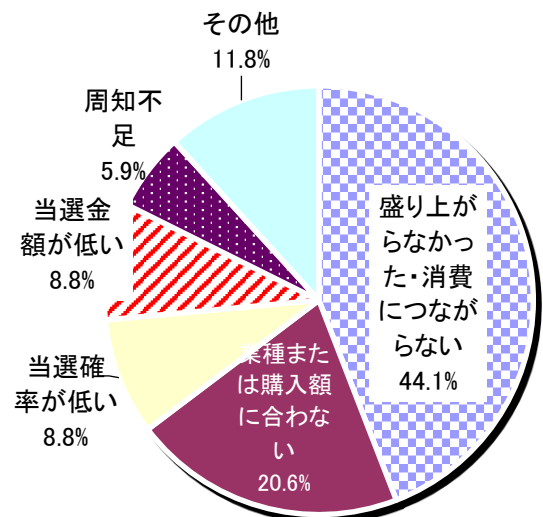
お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた	53
お客様とコミュニケーションがとれた	26
消費の活性化につながった	18
地域の活性化につながった	6
自店の販促になった	7
合 計	110件



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5割弱、
「お客様とコミュニケーションがとれた」が2割強、
「消費の活性化につながった」は2割弱であった

3-2. 悪かった・効果がなかった点を御回答ください

盛り上がらなかった・消費につながらない	15
業種または購入額に合わない	7
当選確率が低い	3
当選金額が低い	3
周知不足	2
その他	4
合 計	34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

お客様に喜ばれた。(同7件)

スクラッチカード当選者は喜んでいた。(同8件)

子どもたちがとてもよろこんでくれた。

スクラッチカードをお渡しする際に大変喜んで頂けました。

お客様が喜んで盛り上がりがあり良かったと思います。

使用した方は当店ではなかったが、カードをお渡しする時お客様に喜んで頂いた。

調布市の商店が一体となって実施するイベントなので、参加する事でお客様に喜んで頂けたかと思っています。

客に喜んでもらえた。当てれば多少追加して買ってくれた。

たとえ少額でも当たり数がふえた分、多くの方に喜んでもらえた。

今年もスクラッチカードを参加実行している事を知り、はずれたお客様もそんなに悪い気はしていないようで、当たった方には喜んでいただけた。

即割引でお客様がよろこんでくれた。

商品代の実質割引になり喜ばれた。

会計時の当り券での割引には、100円でもお得感があつたらしく喜ばれました。

たとえ300円、100円でも、当たったお客様がとても嬉しそうな顔をされるので良かったなと思った。

当たりの方にお金をキャッシュバックして反発的にも良かったです。

イベント的・現金還元は喜んで頂けた。

「又、今年もこんな季節ですね〜」「楽しみにしてました」などと会話が弾み恒例化してきたことに共に喜びました。

ポケットティッシュの配布は顧客に大変喜ばれました。

タクシーで使用。良かったとのこと。お客様より。

常連客には良かった。

お客様がお得感があるようだった。

ちょっとしたワクワク感とお得感があつた。

●楽しんでくれた

お客様が楽しんでスクラッチカードを削っていました。(同6件)

昨年より周知され、お客様も楽しんでいただけたようです。利用も昨年より増えました。

お客様がショッピングを楽しんでくれた事。スクラッチカードを削り、金額が出て喜ぶ事。

お客様と楽しめた。

スクラッチを楽しみにしてる方も多かった。

楽しみに来店される方もいた。

生徒たちには「運だめし」のような楽しみが与えられた。

前の時より当たり券を多くしたのが良かったと思います。金額うんぬんより、低くても当たりという事で「ワー」とか「キャー」とか「うれしい」とか明るい声が多く聞こえたのが楽しかったです。ティッシュがあつたのもよかったです。

●お客様とコミュニケーションがとれた

参加店が多かったのでお客様がけっこう知っていた。(同1件)

お客様との会話がはずんだ。(同2件)

お客様とのコミュニケーションに役立った。(同3件)

お客様との話題作りとしては良い。(同5件)

楽しみながら仕事ことができました。

特別来店客がふえるということではなかったと思いますが、話題として良かった。

「クジ引き」のイベントは好評。利用者とのコミュニケーションの一環になる。

お客様がカードを削る時、とても楽しそうに削り、コミュニケーションが取れました。

当たる・当たらないに関わらず、楽しいスクラッチ感で、お客様とのコミュニケーションの場面が出来た。

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

賑わいがでて、お客様との会話ははずむなど良かったと思います。
良かった・効果があった所はあまり感じなかったが、お客さんと話す機会がありよかったかな？
話題の一つ。ティッシュペーパーの評判が良かった。
お客様との会話がぐんぐん増え、当たった方はその場で買物してくれた。
お客様にその場でスクラッチとして楽しんでもらい、話題も増えてお客様とのコミュニケーションがとれて店として効果があり良かった。
会計時、お客様とのコミュニケーションが増え、店内滞在時間も長くなりました。
●消費の活性化につながった
他店でのスクラッチカードを使用して自店の商品を買って頂いた。(同1件)
普段来ないお客様が来店して下さいました。
新しいお客様が来店された。
当たり券を使用するのに、お店の一覧表を見て来てくれた。
当選券を金券として使うために初めてご来店くださったお客様がいたこと。
いつもご来店されないようなお客様にもご購入いただけた。お子様連れのお客様が喜んで下さった。(削るのが楽しかったみたいです。)
金券使用のため来店されたことのない新規のお客様の獲得につながった。お客様との会話のきっかけになった。
すこし効果があった。あまりみえないお客さんがきたりしました。
当たったから、と当店で買物をして下さったり、また当店配布した分で当たり、市内で買物できたとの声がありました。
当たった券でプラス買い物をしてもらえた。
お客様の来店数が増加。
リピーター客が増えました。
来院される時に食券を使われる方が多かった。
当たり分をお客様がプラスしてお金を使ってくれた。
消費の促進効果はあったと思われます。
消費活性化には良いと思う。
多くの方に当たり券を利用してもらったのは良かった。
●地域の活性化につながった
盛り上がった。
地域の活性化に少しでも協力できたこと。
買物は地元でという、宣伝効果はあったように思う。
保育所であるが、商工会や地域の商店会に加入していることをPRすることができた。地域の商店をPRすることができた。
年末で良かったです。商店会で売上の予定なく、皆さん、よかったと思います。
調布がひとつになる感じがした。
●自店の販促になった
歳末セールが実施出来た。無ければ何にも出来なかったかもしれない。
30日間1,500枚を出し切り、販促1ヶ月を継続出来たこと。☆印=1枚100円クーポン券1,200枚の戻ってくること(リピート)が楽しみ。
常連さんに向けてサービスできたことが良かった。
宣伝効果があった。(同2件)
販促につながった。

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

感動が無いようです。
 効果はなかった。
 良いも悪いも特別に感じられなかった。(同1件)
 集客的には効果なし。
 昨年よりも反応がなかった。
 セールによる来客アップにはつながらなかった。(同3件)
 配る手間や説明の手間を考えると、利点が少ないように感じた。
 前回にくらべて面白みがなくなった。もう少しアタリの確率を工夫してほしい。
 宣伝が足りなかったせいか、この事業に関しては効果がなかったです。
 金銭的には手間代位にはなったが店の恒久的な宣伝にはつながらない。
 例年より来店客が少なかった。お買上げ単価が高いので数人でカードが終ってしまった。

●業種または購入額に合わない

読者限定の為、あまり効果がなかった。
 自社の事業ではあまり効果がなかった。
 店舗販売ではなく、あまり活用できなかった。
 年末で忙しい時は、我々の営業にはむずかしい。
 実施期間と弊院のお客様の来院サイクルと合いませんでした。
 当店では高額商品販売の及リピート購入が短期間ではない為、スクラッチカードの当選率と金額がうまく適合しなかった。
 業種が洋服のオーダーメイドなので単価が高く、広く一般の人という効果はないように思いました。

●当選確率が低い

どこでやっても当たらないとクールな方もいた。
 ハズレ券が多すぎて、それを利用してなにかができればもっと効果がでると思います。
 ハズレが多く店に来た方も他店でもらった人も”またハズレじゃないの～いらないよ！！”などとたくさん言われました。

●当選金額が低い

あまり関心がない。金額が少ない。
 あまり反応が良くなかった。金額が小さいので。
 当たりの金額が少額なのでお得感がない。お支払いの会計の金額に対して当たり金額が少ない。利用するお客様がどこのハズレ券でもどこでも使えると誤解しやすい。

●周知不足

使用方法等周知されてない点悪い。
 どこで使えるか知らない方も多かった。

●その他

悪質な参加店は「猫ババ」しなかったでしょうか。
 当たり券が固まっていってうまく散らなかった。
 券は大型店などに配布するべきでない。まずしいつぶれかけの店の救済の為に行うものである。
 また大型店の店員全員がこの券の事はしらずレジにのっかっていた。
 使ってくれる人、使わない人がいる。当りが出た店でしか使えないようにすれば+αがある。他の店で、1枚も当り券を使ってもらえなかったという意見があった。

最終アンケートまとめ

4. ハズレ券等を活用したサービス・取組を お店で実施した事例があれば御回答ください

◆割引

- ハズレ券10枚で100円割引。
- ハズレ券10枚で100円のお値引き。
- ハズレ券10枚で300円のお買物ができます…と貼り出しましたが効果が有りませんでした。
- ハズレ券5枚で100円分を月謝から割り引きました。ハズレ券は合計158枚でしたが、ハズレ券により実際の割引金額は2,200円でした。
- ハズレ券5枚で商品1ヶを30円引き。
- ハズレ券5枚で30円引き。持参してくれた方はいなかったです。
- ハズレ券5枚で30円の現金。当店のみハズレ券で利用した方が多かった。
- ハズレ券5枚で50円引き。
- ハズレ券1枚で100円クーポン(当店利用サービス金券)交換。

◆プレゼント

- ハズレ券10枚でVCDドリンク1本・30枚で手荒れクリーム(エフクリーム)1ヶ・10枚以下でもポケットティッシュ、医薬品のサンプルを渡した。
- ハズレ券10枚で500円進呈しました。商店街に加盟していない個店では、サービスにアイデアを考えねばと思います。
- ハズレ券10枚でハモカポイントプレゼント(仙川商店街協同組合)
- ハズレ券8枚でアニマル貯金箱進呈。
- ハズレ券5枚で・2013年ディズニーカレンダーもしくは・ジャイアンツ応援マフラータオルと引換えを実施しました。
- ハズレ券5枚でメガネ拭きを1枚プレゼント。
- ハズレ券5枚でスポーツドリンク1本交換。
- ハズレ券5枚でWシャイン1ヶ。
- ハズレ券5枚で銀貨型のチョコレートと交換しました。
- ハズレ券5枚でファミチキプレゼント。
- ハズレ券3枚で沖縄菓子サターアングギー1個差上げました。喜んでいただきました。
- ハズレ券3枚で粗品進呈(小物入れ)
- ハズレ券3枚で新発売のコーヒーを交換した。
- ハズレ券2枚で花苗を1ポット。
- ハズレ券1枚で、東京駅・富士山等の当店で撮影した年賀用はがきは大変喜ばれました。他店のハズレ券は不可。
- ハズレ券1枚でティッシュ1PC
- ハズレ券1枚で、ハズレばかりで”えーっ”と言われるのでこれも頂いたスポーツのティッシュをあげていました。
- ハズレ券1枚であめ玉。のどあめ&ティッシュ。
- ハズレ券1枚で、スポーツ祭東京2013のポケットティッシュ配布。子供にはキャンディー。
- ハズレ券1枚以上でキャンディープレゼント
- 当店でハズレ券の時はミニティッシュ1個で回収した。
- ハズレの場合は全員にバンドエードを差し上げた。
- あめやガムなどをあげた。

最終アンケートまとめ

4. ハズレ券等を活用したサービス・取組を お店で実施した事例があれば御回答ください

◆サービス

ハズレ券10枚で食事(500～800円)→リピート期待。ハズレ券1枚でハイサワー1杯。
ハズレ券10枚で当店のおいしい焼芋を1本サービス。
ハズレ券10枚でマッサージ10分サービス。
ハズレ券10枚で10分無料延長サービス。
ハズレ券7枚でディナー小生一杯サービス。ハズレ券3枚でランチコーヒー一杯サービス。
ハズレ券7枚でドリンク一杯サービス。
ハズレ券5枚でソフトドリンク1杯。
ハズレ券5枚でワンドリンクサービス！
ハズレ券5枚で修理サービス券1,000円分プレゼント。
ハズレ券5枚でコーヒー豆20%増量、または、コーヒー1杯(店内・テイクアウト)200円。
ハズレ券5枚でカーディガン・セーター1枚クリーニングサービス。
ハズレ券3枚で生ビール(小)1杯出しました。
ハズレ券2枚でポイントカード1つ押印。
ハズレ券1枚で2Fギャラリー入場無料。通常は小学生以上1人100円。

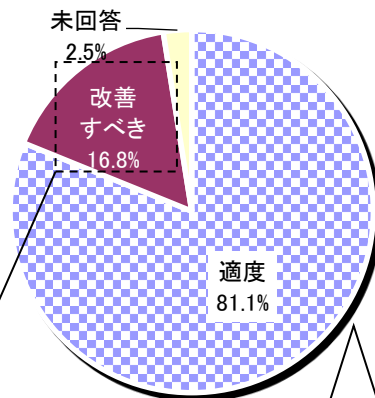
◆くじ・福引

商店会のイベントに使った。10枚で福引大会でジャンケンをして勝つと福引参加出来た。
ハズレ券5枚でもう一度スクラッチカードがひける→スクラッチカードすぐなくなってしまい、ほとんどできなかった。スクラッチカードがなくなったら5枚で50円引きにした。
ハズレ券5枚でスクラッチカードを1枚引かせた。
ハズレ券5枚でもう1枚スクラッチカードを進呈した。
ハズレ券3枚でもう1回チャンス。それでも当たらないとがっかりされる事もしばしば。こちらもがっかりです。
ハズレ券3枚で、ハズレなしぬくもりオリジナル福引1回。

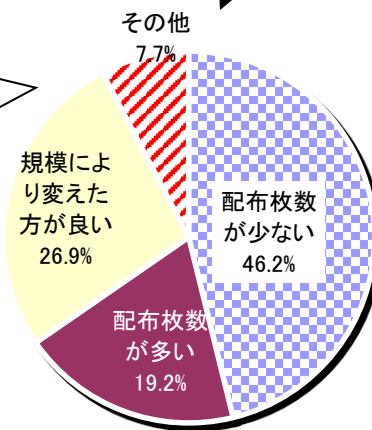
最終アンケートまとめ

5-1. 今回のスクラッチカードの配布枚数について

適度	129
改善すべき	26
配布枚数が少ない	12
配布枚数が多い	5
規模により変えた方がよい	7
その他	2
未回答	4
合 計	159



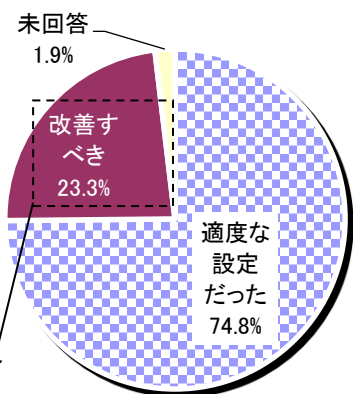
改善すべきと回答があった内、
「配布枚数が少ない」が5割、
「配布枚数が多い」が2割と
両方の回答がみられた。



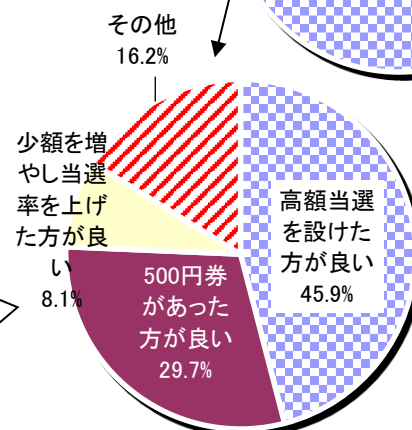
配布枚数は8割が
「適度である」との
回答であった。

5-2. 設定金額について

適度な設定だった	119
改善すべき	37
高額当選を設けた方がよい	17
500円券があった方がよい	11
少額を増やし当選率を上げた方がよい	3
その他	6
未回答	3
合 計	159



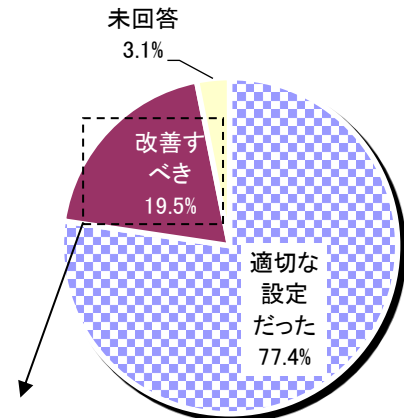
当選金額の設定は「適度である」との回答が7割強
であったが、
「改善すべき」の意見のうち「高額当選を設けた方
がよい」は5割弱あった。



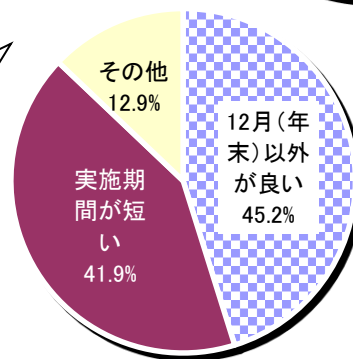
最終アンケートまとめ

5-3. 実施時期・準備期間について

適切な設定だった	123
改善すべき	31
12月（年末）以外が良い	14
実施期間が短い	13
その他	4
未回答	5
合計	159

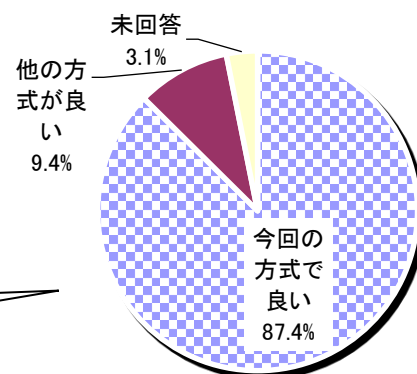


実施時期・準備期間は
「適度な設定だった」が8割弱であったが、
「改善すべき」の意見のうち
「12月以外が良い」と「実施期間が短い」が9割弱を占めた。



5-4. 今回のスクラッチカードの方式について

今回の方式で良い	139
他の方式が良い	15
未回答	5
合計	159



「今回のスクラッチカード方式が良い」は

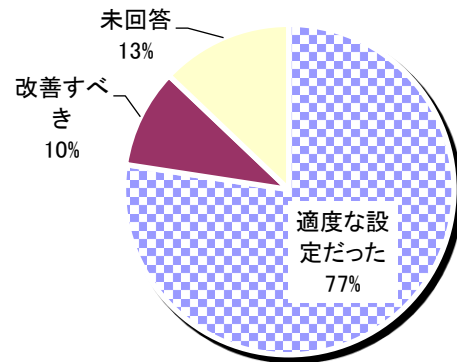
他の方式案・意見等	
お買上げ商品の単価が高いので物価スライド方式なものが良い	スクラッチはかすが出るので他の方法が良いのでは？ こすれて、カードを切るときに見えてしまう。
金券方式。ハズレ券をなくし1円券でも良いではないか。	スクラッチで数百円当てても、盛り上がりには欠けると 思います。
三角くじのように、すぐ開けられる物（レジ回転率を考慮して）	ハズレ券の対応が不統一の為、改善が必要
スクラッチはすぐ削れてしまうので三角くじがいい。	市内で使用できる店舗に制限があるので使い勝手が悪い。
500円以上で1枚だと1,000円以上だと”えーっ”と言われる。	カードの配布を商店会にすべてまかせた方がいいように 思う。当選カードをすごくたくさん持っているお客がいて、 店を出していないのでは？
金額の差をつけて、もう少し当たりをひいてもらいたい。	
業種別に出来れば。	
金額によってクレームがあった。	

最終アンケートまとめ

5-5. 参加者の負担について

※今回は100枚追加毎1,000円の負担がありましたが、

適度な設定だった	120
改善すべき	15
負担するなら	
0円	2
300円	1
500円	2
100枚中の当選金額	3
その他	7
未回答	20
合 計	35件



最終アンケートまとめ

6. その他自由意見

●2012がんばろう調布セールについて

■継続希望

来年もお願いします。

続けていくことが大切な気がします。

同様のセールをもっとやって頂きたい。

商工業者の活性化につながり出来れば毎年実施してほしい。

2013年がんばろう調布セールを実施した場合参加したいと思います。

年末でしたけれどお客様は気持ちよく参加してくれました。

■☆マークについて

☆と組み合わせたスクラッチカード方式は、即効性と「店とお客様が近づく」道具性、価値の交換という新しい販促手段、まだまだブラッシュアップの可能性有り。

ハズレが☆マークなのが「当たり」と一瞬思ってしまうお客さんがほとんどでした。おかげでそこから会話が生まれました。ありがとうございました！

ハズレの☆がちょっと一見アタリに見えてしまう。

掲示物やハズレ券を使った販促活動を考えての事だと思いますが、ハズレ＝☆の表記は、お客様に誤解を与えますし、説明の手間もかかりました。

■周知不足

スクラッチが集客に効果あるのかは疑問です。

お店がお金を出して追加する要素がない。スクラッチがあるからお客様が来るということはない。

まだまだ市民へのアピールが少ない。地道な継続が必要。

まだあまり浸透していないようで、どこで利用できるのかとよく聞かれた。

お客様がこのサービスを知らない方が多かった。店内のお知らせにも気がつかず口頭でサービスを伝えた。

「がんばろう調布セール」自体をご存じないお客様が少なからずいらっしゃいました。次回の際に改善出来ればと思います。

■その他

業種により金額がいろいろなので(単価・商品)難しいと思います。

1,000円で1枚あげる方法で当店はやってきたが、すぐなくなってしまったので、どの位で考えていなくてはと思った。

500円以上で1枚、との設定について。高額のお買上げを頂いたお客様からご不満が聞かれました。又、他店では、500円毎に1枚差上げていたとお客さんから言われました。

配布してもその場でスクラッチされるので引きせざるを得ない場合もありました。

¥10,000負担はキツかった。

スクラッチの部分が弱くすぐに剥がれてしまった。

■当選確率

当りが少額でももっとたくさん当たり券があった方が良かったのかと思います。

市内全域で行う事業の割に総予算が少ないと思います。もっと予算をつけて当たる確率を上げたりする努力が必要だと思います。または他のアイデアで画期的な事業を…。

最終アンケートまとめ

6. その他自由意見

●今後の市内消費活性化に向けて

個人経営店の良さをもっと調布市民に知ってもらいたいです。

市内統一したキャンペーン又は地域ごとに特色の有る販促も必要でしょうね。

一ヶ所に各町を集めたイベントはどうでしょうか？各町の特色に基づき、文化祭の様な感じ。秋はイベントが多いので春に。

年末だけでなく、お中元の時期にも商品が当たるものとか。例えば、参加店舗に補助券をおいておいて500円毎で1枚渡し抽選所でガラをする、とかどうでしょう？

市内消費活性化は企業間も大切ですが、一般消費者に訴えるのが一番だと思うので、お祭りなどのイベント以外にも恒常的な運動を目立つように取り組んで欲しいです。

●商工会に期待する内容

できればシーズン毎のイベントを期待しています。

地元のお店のアピールポイントをのせた新聞など作ってほしい。

国体へ向け、より一層調布を盛り上げてくださる事を期待しております。

調布駅の地下化により、商店の経営が今後むずかしくなるので、商工会が先頭になり、強力なリーダーシップを発揮することを期待します。

普段の商工会からのお知らせ等、何でも封書で送られてくるが、可能な店(希望者)はメール配信にした方が良いと思う。こういうアンケートもメール配信にしてはどうですか。今後、若い世代の事業主が増えてくるのですから、もっとインターネット活用した方が良いと思います。

●その他

今年もよろしくお願いします。

またたのしい事を企画して下さい。

特にございません。ありがとうございました。

いつもお世話になっております。よろしくお願いします。

いつも色々と有り難うございます。これからも宜しくお願いします。

またいろいろと企画して頂ければ協力させて頂きますので今後とも宜しくお願いします。

本会入会早々であったため、即参加行事が有り戸惑いながらも、会の指向の一端を担うことが出来た気持です。

今回は初めての事でしたから、無我夢中の出来事でとにかく頑張りました。

住宅街の小さい店舗でも出来るものがありましたら、ぬくもりがらう調布セールのように参加したいと思いません。

最終アンケートまとめ

6. その他自由意見

■提 案

<実施回数>

年に2回でも良い。

がんばろう調布セールを年2回にしたらいいと思います。

<景品>

その場で少額の当たりにするか、後日の抽選でもっと高額な景品にするかなど、検討してほしい。

スクラッチカードに番号を記載し、くじ(抽選)で調布市オリジナル(FC東京等)の物をプレゼントする。

<宣伝強化>

もっと参加を多くするよう呼び掛けてほしい。

スクラッチカード、スーパーマーケット等でも使えるようになるといい。宣伝をもう少し出したらいい。(良くわからない)

商工会をはじめ各商店会で宣伝を強化してほしいです。例えば、掲示板などを有効活用したり調布FMなどで宣伝など。

<ハズレ券>

★マークの横、又は下にハズレを書いた方がわかりやすいと思います。

はずれ券を店の販促に使用出来る様に製作。名刺・店舗案内・サービスカード等。

今後はハズレ券のグレードアップを計る。ハズレ券5枚1枚1,000、とする？

ハズレ券の活用は統一した方が良くと思います。

ハズレ券について、個人ベースでは設定しづらいので商工会の主導ないし指導が欲しい。前は商店会でハズレ券の活用に取り組んだが、他の商店街でもらったハズレ券を持ってくる等、消費者も理解しづらいので。

<システム>

スクラッチカードを入れる箱も配布してくれるとなお良い。

その場で削って使えるのではなく、次回から使えるようにすると来店につながったのではないかと思います。

スクラッチカード方式の準備や広報システムに負担金が多すぎるのは考え物。もっと合理的で単純な事で広めてはどうかと思う。

できれば当たり券が出た店で使ってもらいたい。

当店で100円当たり、他店の300円券出されると1回で400円の値引きは大きい。いずれは換金ができるとしても、ちょっとつらい時もある。

前回500円の時、消費者の方はどこで使おうと自由とは思いますが？ちょっとうーんでした。

■意 見

平均的な店舗の口数や大型店やコンビニの口数などの情報があれば開示して欲しい。

セール参加店は客単価の低い飲食店から車や不動産など多数。良し悪しというよりも各店がどのように活用したのか活用事例のシェアをしていただきたい。

商店会役員の為、是非に!!と各店を回る中に、社員を使っている立場の中でレジでの清算が合わなくなったので今回は結構です、の話が出ました。

他市(狛江・府中)からのお客様を呼び込む為なら周辺への周知も必要ではないでしょうか。ご存じないお客様多いです。参加事業者同士の対応が難しい。会社関係の(特に他市からの)TEL・FAXはどうしたら良いか？

他店で自分の所でアタリ券を削りハズレ券だけ配布した話を聞いた。他店の説明不足でアタリ券を置いていくお客もいた。不正はなくした方が良くと思う！

100枚1,000円で会がその店の為に行っていたならば問題である。

会は調布市内の特定の印刷屋の為に増刷しているのでは。

計画性の無い手法である。

①配布時期終了後から換金が始まるのがあたりまえ。

②ハズレ券を活用しろと云うが、お客は一ヶ月の間に同じ店ばかり行くわけがない。

みんなで応援しよう! 調布 団体 検索

2012

絆・ぬくもり



団体マスコット
しりーと

調布セール



500円以上のお買上げ、または
1回のご飲食・サービスを受けた
お客様に

**スクラッチカード
1枚プレゼント!**

当選金額がでたら同額の
金券として使用できます。

※★マークが出た場合は、
お店にご確認ください。

300
えん

12,000本

100
えん

114,000本



©FC東京

配布・期間: 12月1日(土) ~ 12月31日(月)

※予定数量がなくなり次第終了いたします。



調布市商工会



調布市商工会

検索