２０１６絆・ぬくもり がんばろう調布セール
（市内消費喚起事業）

実施報告書

調布市商工会

１．事業趣旨　　今年度も、昨年(平成２７年)度実施したスクラッチカードを利用しての消費喚起事業を調布市からの補助金により引き続き、平成２８年歳末に向けて実施し、調布市全域での消費活性化及び、回遊性向上と併せ、市内商工業者の販売促進の一助とすることを目的とする事業

２．事業名称　　「２０１６　絆・ぬくもり　がんばろう調布セール」

３．実行機関　　調布市商工会（商業部会主管）

４．参加資格　　調布市内で販売・サービスを行っている事業所

５．事業概要

① スクラッチカード

実施期間　　平成２８年１２月１日（木）～１２月３１日（土）
（配布・当り券利用）
参加費　　無料　　※追加は、希望店負担で１セット(100 枚)2,500 円で販売
発行枚数　　４０万枚
当選金総額　　１，２００万円（**１００円**×１２万枚）
当選確率　　３０％【１００枚中３０枚（１００円券）】　※７０枚はチャンス券
参加店舗への　　１店舗当たり、一律３セット（３００枚）
配布条件　　原則、参加店舗・事業所で５００円以上の商品購入、飲食、サービスの提供で、スクラッチカードを１枚配布。１回につき配布は最大５枚まで
スクラッチ　　①削ると「１００円」・「チャンス」券の２種類
②「１００円」券は、同額の金券として即日から利用可
③昨年同様、参加店の任意で「チャンス」券活用の独自サービス実施
④「チャンス」券１０枚１口による抽選。③参加店のみを対象とした商品券が当たる（新規）
換金場所　　①市内の定められた取扱金融機関　１２金融機関１８支店

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	㈱東京都民銀行神代出張所
㈱みずほ銀行調布支店	みずほ銀行調布仙川支店
㈱三井住友銀行国領支店	㈱三井住友銀行調布駅前支店
㈱三菱東京ＵＦＪ銀行調布支店	**㈱三菱東京UFJ銀行調布南支店**
㈱八千代銀行調布支店	㈱山梨中央銀行調布支店

平成２８年１２月５日(月)～平成２９年１月１３日(金)
②調布市商工会
平成２８年１２月１日(木)～平成２９年１月３１日(火)
参加店舗数　　**９９４店（会員９１１店、非会員８３店）**
内、大型店扱いは以下５店（パルコ調布店、ライフつつじヶ丘店、いなげや染地店、啓文堂書店（仙川店・つつじヶ丘店）

発行総枚数	**３２７，２００枚** １店舗、原則 300 枚、100・200 枚の店舗あり。大型店はパルコ 45,000 枚(専門店数)、ライフ 3,000、いなげや 2,000、啓文堂各 500 枚 内、追加販売　４１，９００枚（１セット@2,500）－1,047,500 円 西調布振興会、つつじヶ丘商店会、他参加個店６６店
換金総額	**６，１９２，２００円**（発行数 327,200 の 30%⇒9,816,000 円＝100%） ①金融機関　２，１９７，３００円（３５．５％） ②調布市商工会　３，９８９，６００円（６４．５％）
換金率	**６３．１％**
大型店換金率	**２１．８％**【５店合計】（１，３４８，５００円）

② Wチャンス（商品券―チャンス券活用）

内容	前年度から予算規模（△90%）、当選率（８０％から３０％）等大幅に減少したための補完事業として実施
応募方法	「チャンス」券１０枚１口と必要事項等を同封、商工会へ郵送、持参
応募期間	平成２８年１２月１日（木）～平成２９年１月１３日（金）消印有効
利用店舗	**３２３店**（自店オリジナルサービス実施店舗のみ）
応募総数	１，３２７口（６４６名）
当選賞品	５００円の商品券（つり銭なし）
当選本数	６５０本　１等 10,000 円－８０本、２等 4,000 円－１７０本、３等 2,000 円－４００本
当選総額	２，２８０，０００円　当初予算(500,000 円)を換金率等により増額
当選者連絡	当選者へ平成２９年２月２日（木）　利用店舗一覧と商品券を郵送
利用期限	商品券到着後から平成２９年２月２８日（火）
精算と支払	平成２９年２月１３日（月）～３月１０日（水）商工会へ持参で換金
換金総額	**２，０７５，０００円**
換金率	**９１．０％**

③ 商店会によるチャンス券活用のコラボ事業

１２月実施の各商店会イベントにおける「チャンス」券活用

①深大寺通り商店会　「子どもまつり」　１２月１０日（土）

②つつじヶ丘商店会　「２０１６歳末福引感謝セール抽選会」
１２月１０日（土）・１１日（日）

③仙川商店街協同組合　「歳末大売出しゴーゴーゴーセール」
１２月２３日（金）～２５日（日）

④西調布振興会　「２０１６歳末福引き大会」
１２月２４日（土）

６．チャンス券活用

市内の消費喚起を促すため、当たり券の取り込みだけでなく、事業参加店で、チャンス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前回に続き実施。

参加店に対し、チャンス券活用について申込勧奨・直前に再度改めての周知も行い、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で紹介・掲載を行った。

最終的には、３２３店（前年比９９件増）が参加された。

さらに今年度は、この活用に参加した店舗は、１２月実施のスクラッチカードの他に、２９年２月のWチャンス商品券利用店舗となり、第２弾の消費喚起事業への参加店となった。

参加店のサービス内容については以下のとおり。

① 割引・キャッシュバック　（１２２店）
② プレゼント　（１７０店）
③ サービス　（３１店）

７．お子さま連れサービス

市内消費喚起の担い手として、２０代～４０代のお子さま連れの主婦層に焦点を当て、お子さま連れサービスを行っている参加店を募集。

参加店に対し、お子さま連れサービスについて申込勧奨等で周知を行い、１２４店（前年比３８件減）が参加された。

８．募集・広報・ＰＲの概要

募 集 対 象	市内全事業所
募 集 期 間	平成２８年８月３日（水）～平成２８年１１月１１日（金）
募 集 方 法	① 商工会員事業所の募集案内チラシの送付　８月３日（水） ② 市内全事業所の募集案内チラシの送付　８月１８日（木） ③ 市報ちょうふ（８月５日）
広 報 ・ Ｐ Ｒ	①市関係機関・自治会掲示板等へポスター貼付 ② 第６１回調布市商工まつりにてＰＲ（ﾁﾗｼ･ﾎﾟｹｯﾄﾃｨｯｼｭ配布） ③ 小田急・京王バス車内掲載（小田急－３２０台、京王－４８台） ④ 京王電鉄市内及び近隣駅一部貼付 ⑤ 市報ちょうふ（１１月２０日） ⑥ ホームページ（調布市・ちょうふどっとこむ・商工会） ⑦ 各商店会等によるイベント時にＰＲ（ﾁﾗｼ･ﾎﾟｹｯﾄﾃｨｯｼｭ配布） ⑧ 調布駅周辺建設中京王電鉄ＡＢＣ棟壁面へポスター貼付 ⑨ 参加店での店頭ポスター貼付 ⑩ 市内全戸配布のチラシ配布

９．会議の概要

日　付	会　議　名	内　　容
5/19(木)	市と部会正副事前打合せ	事業実施経緯・実施計画等の協議
6/16(木)	第１回運営委員会	正副委員長選任・事業経緯・実施計画説明ほか
7/5(火)	第１回広報分科会	スクラッチ広報について他
7/6(水)	第１回事業分科会	スクラッチ券等について他
7/15(金)	第１回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他
8/24(水)	第２回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他
9/1(木)	第２回広報分科会	制作物確認と進捗状況他
9/1(木)	第３回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他
9/8(木)	第２回事業分科会	チャンス券の取扱・当選品・等級について他
9/13(火)	第４回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他　　互助会室
9/29(木)	第５回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他　　自治会館
9/29(木)	第２回運営委員会	広報関係・事業関係進捗状況について他
10/12(水)	第３回広報分科会	制作物確認と進捗状況他
10/12(水)	第６回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他
10/25(火)	第７回広報分科会作業班	制作物作成と進捗確認他
1/19(木)	第３回運営委員会	事業進捗状況報告と商品券について
1/20(金)	第４回運営委員会	商品券当選者決定の抽選
3/28(火)	第５回運営委員会	スクラッチ最終事業報告

10. 実施結果

●総括

- **☆　前回（平成２７年度）と比較して参加店舗が８３店減少。**
- **☆　大型店（５店舗）と大型店以外の店舗での利用率はおおよそ２対８の割合で、Wチャンス商品券を含めると１対９の割合となり、小規模事業者への高い利用率で利用された。**
- **☆　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、「売上・客数アップにつながった」「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」等の評価をいただいた。**
- **☆　チャンス券活用による独自のサービスを実施する参加店が、新たな取組みのWチャンス商品券への参加条件のためもあって、３２３店と前回から９９店も増えた。**
- **☆　チャンス券１０枚での抽選に予想以上の応募があった。１，３２７口（６４６名）**
- **☆　スクラッチカードによる換金率は、１００円券のみとなった割には、６３％まで換金され、Wチャンス商品券は、９１％の高換金率となった。**

平成２３年度・２４年度、２８年度に引き続き、スクラッチカード方式で実施した「２０１６絆・ぬくもり　がんばろう調布セール」においては、９９４参加店舗の内、７１９店舗で合計約６１９万円の当選券が利用された。換金率は約６３．１％で前回と比べ約１９％下降となったが、予算規模が近い前々回と比較すると１００円券のみの割には、約３％の下降となったが、商品券換金を加えると２％上昇した。

また、Wチャンス商品券については、３２３店の内、約５６％の１８１店で活用された。

今回参加の大型店５店舗（パルコ調布店、ライフつつじヶ丘店、いなげや調布染地店、啓文堂書店仙川店、啓文堂書店つつじヶ丘店）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、市内一般店を中心に幅広くお買物・サービス利用で参加店の内、７１４店、約７２％で利用された。町別では調布駅・国領駅・仙川駅・つつじヶ丘駅・柴崎駅周辺の商店会を抱える小島町・布田・国領町・仙川町・西つつじヶ丘・東つつじヶ丘・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る。

参加店においては、約８５％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（１億４，０００万円→１，２００万円）・当選確率（８０％→３０％）・当選券枚数（８０万枚→１２万枚）共に大幅に引き下げたことで悪くなったとはいえ、チャンス券を集めると参加店独自のサービスを受けられることやお子さま連れサービスの継続とWチャンス商品券新設もあって、「売上・客数アップにつながった」「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」・「当たりが多くて好評だった」「お客様とのコミュニケーションが図れた」という声を多数いただいた。その一方、問題点としては「参加店になったものの、売上・客数アップにつながらなかった」・「当たり券内容に不満」、「参加店への配布方法・枚数に不満」などの意見があった。さらにWチャンスの商品券を発行やチャンス券が商店会のイベントで利用できるなど多くの参加できるものを増やしたため、全体が判りにくいなどの意見もいただいた。

さらに商品券には利用できる店舗が９９４店の参加店からチャンス券活用をした３２３店の約１／３に限られたため、利用する消費者からスクラッチをもらった店舗で使えないとの問い合わせ等も多くあった。反対に抽選で多くの商品券を当選させた結果、換金率も９割を超え、２月の閑散期の消費喚起に一役買うことができた。

スクラッチカードについては予算規模により昨年から１店舗で配布枚数が少なく、昨年と違い、追加購入も可能ではあったが、実際は参加店の６６店しか購入されず、基本

枚数３００枚が多くの参加店で開始から数日で配布終了となってしまった。参加するのに基本無料のため、約１,０００店の参加はあったものの、参加店の取組みについて各参加店に格差があったように感じられる場面も見受けられた。
　スクラッチの換金については、金融機関に新たな２支店が増えたものの、大型店分を含んでいるとはいえ、商工会での換金が６５％となり、全金融機関でも３６％に留まった。
　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、チャンス券の有効活用やWチャンス商品券の新設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。全市的規模で実施する事業であるため、今後は参加店においては、チャンス券活用など、もう少し積極的に消費喚起に結びつけるための工夫等も検討していく必要も感じられた。
　消費者にとっても、幅広い年齢層に対し消費拡大に結びついただけでなく、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についてもある程度の成果を得た。
　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消費喚起事業を構築・展開していきたい。

☆　最終アンケートより（回答総数１８３件中）

○良かった・効果があった　１５２件　８３％（前回より１２％ダウン）

【参加店】
①売上・客数アップにつながった。
②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。
③当たりが多くて好評だった。
④お客様とコミュニケーションがとれた。
⑤実施時期が良かった。

○悪かった・効果がなかった　２５件　１４．０％（前回より１２％アップ）

①売上・客数アップにつながらなかった。
②当たり券内容に不満。
③配布方法・枚数に不満。
④換金方法に不満。
⑤周知不足。

最終アンケートまとめ

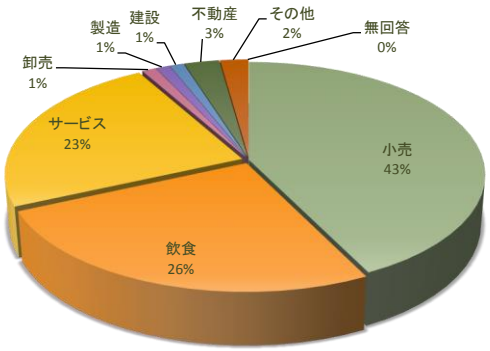
2016絆・ぬくもり　がんばろう調布セール　参加事業所アンケート結果

1．あなたの事業所の業種は

小売	78
飲食	47
サービス	43
卸売	2
製造	2
建設	2
不動産	5
その他	4
無回答	0
合　計	183件

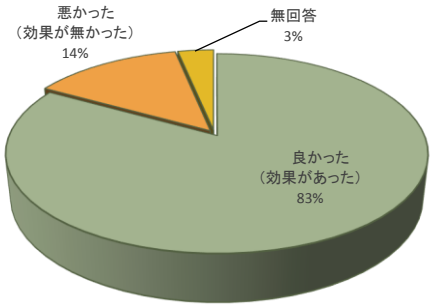
【その他業種】

・整形外科
・調剤薬局
・漢方薬・薬局



2．本事業に参加して

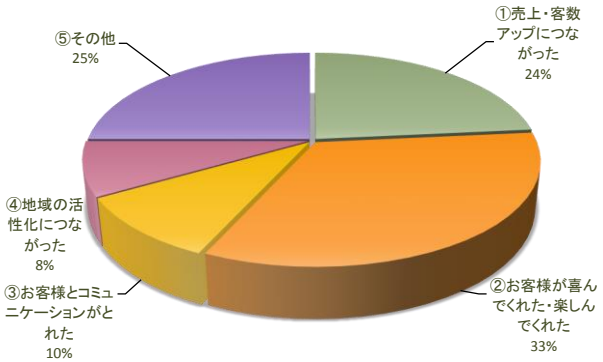
良かった（効果があった）	152
悪かった（効果が無かった）	25
無回答	6
合　計	183件



事業の効果の良さを実感した事業所は
83%であった。（前回比12．1%ダウン）

3－1．良かった（効果があった）点をご回答ください

①売上・客数アップにつながった	31
②お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた	44
③お客様とコミュニケーションがとれた	13
④地域の活性化につながった	11
⑤その他	33
合　計	132件

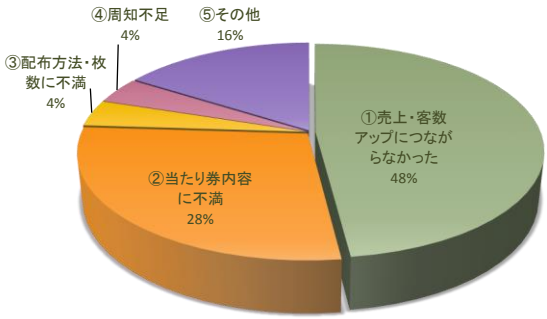


良かった・効果があった点については、
「お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた」が33%
「売上・客数アップにつながった」が24%
「お客様とコミニュケーションがとれた」は10%と

最終アンケートまとめ

3－2. 悪かった（効果が無かった）点をご回答ください

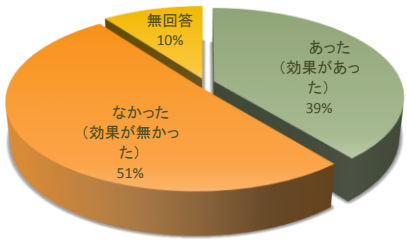
①売上・客数アップにつながらなかった	12
②当たり券内容に不満	7
③配布方法・枚数に不満	1
④周知不足	1
⑤その他	4
合　計	25件



悪かった・効果が無かった点については、
「売上・客数アップにつながらなかった」が48%、
「当たり券内容に不満」が28%と続く。

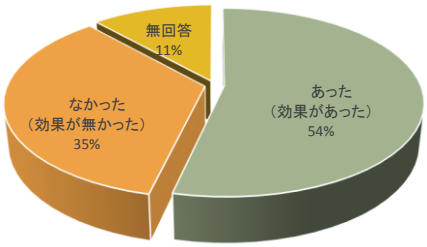
4.チャンス(ハズレ）券を活用した取組を実施した事業所の方の消費喚起効果について

あった（効果があった）	27
なかった（効果が無かった）	35
無回答	7
合　計	69件



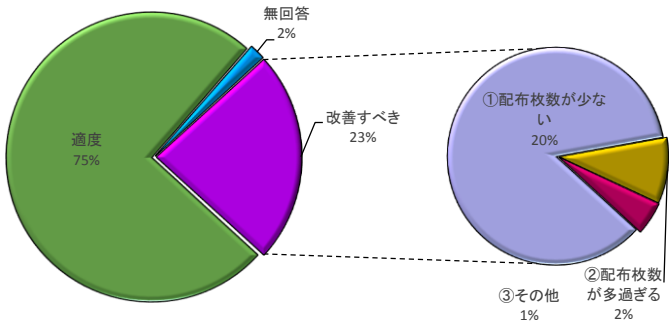
4.Wチャンス「商品券」について（対象店のみ）

あった（効果があった）	37
なかった（効果が無かった）	24
無回答	8
合　計	69件



6－1. スクラッチカードの配布枚数について

適度	130
改善すべき	50
①配布枚数が少ない	35
②配布枚数が多すぎる	4
③その他	1
無回答	3
合　計	183



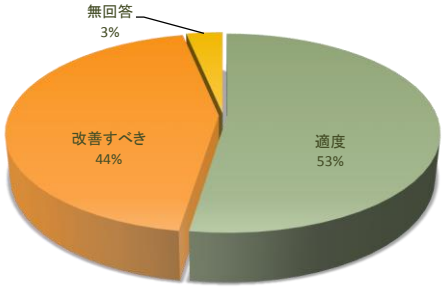
配布枚数は75%が
「適切である」との回答であった。

改善すべきと回答があった内、
「配布枚数が少ない」が9割以上、
「枚数が多い」と「その他」は1割弱だった。

最終アンケートまとめ

6－2. スクラッチカードの設定金額について

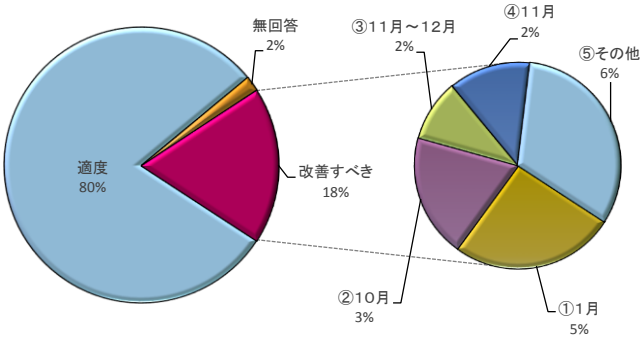
適度	96
改善すべき	81
無回答	6
合　計	183件



当選金額の設定は
「適度である」との回答が53%
「改善すべき」の意見の内容としては
当選金額を上げて欲しい。
当選金額を下げても当選確率を上げる。
当選金額の種類を増やして欲しいなどが多数あっ

6－3. スクラッチカードの実施時期・準備期間について

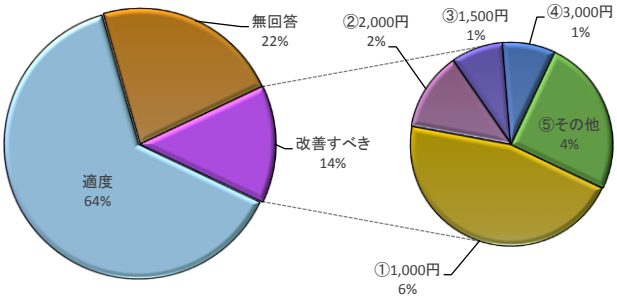
適度	135
改善すべき	45
①1月	8
②10月	6
③11月～12月	3
④11月	4
⑤その他	10
無回答	3
合　計	183件



実施時期・準備期間については80%が適度。
改善すべきの18%には1月、10月、11月と続き、他にも11月～12月、
11月～1月など期間を長くして欲しいとの意見もあった。

6－4. 参加者の負担について

適度	108
改善すべき	37
①1,000円	11
②2,000円	3
③1,500円	2
④3,000円	2
⑤その他	6
無回答	38
合計	



「適度」は64%を占めた。
改善すべき意見としては1，000円、2，000円と続き、
その他500円、3，000円、0円という意見もあった。