

令和 5 年度
会津若松市プレミアムポイント事業
事業報告書

令和 6 年 3 月

会津若松市プレミアムポイント事業実行委員会

目次

1. はじめに	1
1-1 事業の目的・実施概要	1
1-2 事業の実施体制	2
2. 販売経過及び利用結果	3
2-1 販売経過及び結果	3
2-2 利用結果	4
3. 参加店舗の結果	5
4. 事業実施にあたっての工夫や対応とその評価	6
4-1 利用者に向けた工夫や対応とその評価	6
4-2 参加店舗の拡大に向けた工夫や対応とその評価	8
4-3 運営側における対応とその評価	9
5. 事業効果の検証	11
5-1 利用データから見えてくること	11
5-2 利用者アンケートから見えてくること	11
5-3 参加店舗アンケートから見えてくること	11
5-4 事業による消費喚起効果	12
6. 事業総括	13
6-1 地域の消費喚起事業としての総括	13
6-2 会津財布・会津コインを活用した事業としての総括	13
6-3 最後に	14

1. はじめに

1-1 事業の目的・実施概要

エネルギーや物価高騰の影響を受けた地域の消費喚起及び地域経済の循環を図ることを目的に、地域ウォレットアプリ「会津財布」および、デジタル地域通貨「会津コイン」を活用したプレミアムポイントを発行した。

本市においてデジタルで実施する初めてのプレミアム商品券事業（＝プレミアムポイント事業）であることに鑑み、これまで実施してきたプレミアム商品券事業の趣旨や枠組みを踏襲しつつ、予算規模に応じた効果的・効率的な事業運営や利用者・参加店舗ともに負担が軽減されるような仕組みとなるよう事業を計画し、実施した。

項目	事業概要	参考_令和4年度プレミアム商品券事業
事業名称	会津若松市プレミアムポイント事業	会津若松市プレミアム商品券事業
実施団体	会津若松市プレミアムポイント事業実行委員会（会津若松商工会議所、あいづ商工会、A i C Tコンソーシアム）	[主催] 会津若松商工会議所 [共催] 会津若松市、あいづ商工会
プレミアム率	25%	25%
販売価格（購入上限）	10,000 円で 12,500 円分の商品券を販売（一人2セットまで）	8,000 円で 10,000 円分の商品券を販売（一人3セットまで）
地元配慮	共通ポイント6,250円/地元ポイント6,250円 共通ポイント…参加店すべてで利用可能 地元ポイント…地元店のみ利用可能 *地元店とは、会津地域に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗	全店共通券5枚/地元専用券5枚 全店共通券…参加店すべてで利用可能 地元専用券…地元店のみ利用可能 *地元店とは、会津地域に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗
購入できる人	市内にお住まいの方（「会津財布」のアカウント登録情報から判定）	市内にお住まいの方（当選はがきの郵送により確認）
申込・購入方法	「会津財布」アプリから申し込み、電子ポイントとして購入 ※スマートフォンを持たない家族がいる場合には、持っている家族が代理で申し込み・購入することが可能（1人につき本人含めて4名分まで）	ハガキ及び Web による事前申込を経て金券として引き換え場所にて対面で購入 ※本人による申し込み
利用方法	「会津財布」アプリから利用（1円単位で利用）	1枚1,000円の金券として使用（おつりは出ない）
販売経過	1次募集：令和5年12月1～15日 2次募集：令和6年1月11～17日 2次募集追加：令和6年1月25日～2月2日	令和4年11月3日～11月16日
利用期間	令和5年12月1日～令和6年2月29日	令和4年11月3日～令和5年2月15日
販売総額	492,362,500円（39,389セット） ※準備セット数：40,000セット	1,056,250,000円（105,625セット） ※当初セット：100,000セット
参加店条件	会津コイン加盟店で、直接消費者に販売やサービスを提供する市内の事業所（参加料は無料）	直接消費者に販売やサービスを提供する市内の事業所（会員：無料/非会員：12,000円）
参加店換金手続き	店舗自身がスマホの操作により随時換金（換金手数料・振込手数料は発生しない）	使用済み商品券と換金精算書を持参又は郵送にて請求（換金手数料・振込手数料は無料、2週間に1度振込）
参加店舗数	402店舗	846店舗

1-2 事業の実施体制

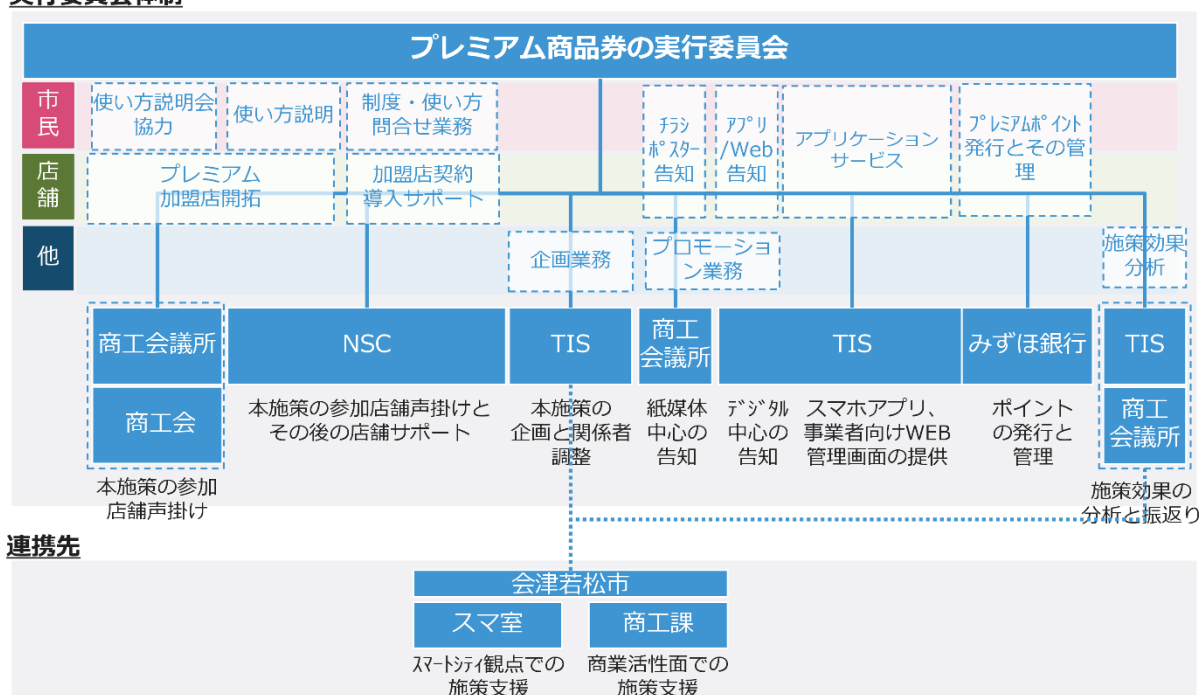
会津若松商工会議所及びあいづ商工会では、新型コロナウイルスの感染拡大による経済の停滞が深刻化した過去3年間において、市と連携したプレミアム商品券事業を継続して実施することで、事業所支援を図るとともに、消費を大きく引き上げてきた。

一方、一般社団法人AiCTコンソーシアムにおいては、令和4年度より、市と連携し、デジタル田園都市国家構想推進交付金デジタル実装タイプTYPE3採択事業として、地域の課題解決や地域内の経済循環に資する新しいキャッシュレス決済の仕組みとして「会津コイン」の構築を進めてきたところであり、令和5年度からは、この仕組みを活用した行政の給付や商店街の活性化の取組が計画されていた。

プレミアム商品券事業においてノウハウや経験が豊富な会津若松商工会議所及びあいづ商工会と、デジタル技術活用による地域内の経済循環に資する効果的なソリューションを持つ一般社団法人AiCTコンソーシアムにより「会津若松市プレミアムポイント事業実行委員会」を立ち上げ、それぞれの得意分野を連携させ、協働して効果的にデジタル地域通貨「会津コイン」の機能を活用し、プレミアムポイント事業に取り組んだ。

実行委員会は、会の設立及び事業開始に向けた準備会での対応を含め、令和6年7月より、毎週1回の頻度で開催し、のべ36回の実行委員会における検討や協議を重ねながらプレミアムポイント事業の対応にあたった。

実行委員会体制



2. 販売経過及び利用結果

2-1 販売経過及び結果

プレミアムポイントについては、「会津財布」アプリから申し込みをいただき、応募者多数の場合は抽選を行い、当選者は「会津財布」アプリからプレミアムポイントを購入し利用する流れとした。

1次募集の1回のみでは準備したセット数が完売する形にはならなかったが、2次募集においては残セット数を上回る申し込みとなり抽選作業を行い、最終的に準備した40,000セットに対し39,389セット(98.47%、492,362,500円)を販売した

1次募集で完売に至らなかったのは複数の要因があるものと考えている。事前周知が不十分なところやアプリの口座接続時の負担があったのは理由の一つとしてあるものと認識しているが、今回はデジタルによる初めての取組であり、説明会や窓口での相談において、「1次募集では様子を見よう」という方も一定数存在したと伺っている。例えば、平成27年度のプレミアム商品券事業では、即時の対面販売から、ハガキによる事前申込に変更したこと等により、3次募集まで行った経過もあり、販売方法を変更した場合には、理解や行動変容に至るまでに一定の時間を要するものと考えている。また、昨年度実施された、「県オールふくしま買って応援キャンペーン」においても、スマートフォンを活用した事業であったが、初回販売で完売となることはなく、取り組みの認知とともに事業が盛り上がり、複数回の追加募集が行われ完売に至っている。

なお、最終的に準備したセットのうち611セットが残った形となっているが、611セットについて再募集を行うことについては、残部に対して募集や抽選の事務的負担が大きいこと、一連の流れを実施した場合に、2月末までの利用期限までの期間が非常に短いことから、実施しない判断とした。

【販売経過】

(1次募集) 61.68%の販売

- ・申込期間：令和5年11月15～22日
- ・販売期間：令和5年12月1～15日

(2次募集) 31.17%の販売(累計92.85%)

- ・申込期間：令和5年12月22～29日
- ・販売期間：令和6年1月11～17日

(2次募集の追加当選) 5.62%の販売(累計98.47%)

- ・販売期間：令和6年1月25日～2月2日

⇒残611セット

	準備セット数 (人数)	申込件数	申込者数	当選人数	販売セット数	割合
1次募集	40,000セット 20,000人	6,433件	14,198人	13,850人	24,671セット	61.68%
2次募集	15,329セット 7,664人 (2次新規)	4,521件 (973件)	9,227人	7,664人	12,469セット	31.17%
追加当選	2,860セット 1,430人	-		1,406人	2,249セット	5.62%
	(自身の端末で申し込んだ数)	(7,406件)		販売セット数合計	39,389セット	98.47%

2-2 利用結果

販売したプレミアムポイントについては、令和5年12月1日～令和6年2月29日を期間として利用いただいたところであり、最終的に購入いただいた492,362,500円のうち491,690,950円（99.86%）が利用された。

671,550円が利用されずに残った形となったが、これは紙のプレミアム商品券事業の実施時にも発生していたものであり、今回の事業では期限が近づいてきた段階で複数回アプリを通じてお知らせを行うことで、未利用額を最小化出来たものと考えている。

【販売・利用結果】

項目	本事業	参考_令和4年度
発行総額(準備セット数)①	500,000,000円 (40,000セット)	1,056,250,000円 (105,625セット)
販売総額(販売セット数)②	492,362,500円 (39,389セット)	1,056,250,000円 (105,625セット)
発行額に対する販売割合(②/①)	98.47%	100.00%
利用総額③	491,690,950円	1,052,071,000円
販売額に対する利用割合(③/①)	99.86%	99.60%
未利用額	671,550円	4,179,000円

【業種別内訳】

業種	金額			
	本事業		参考_令和4年度	
小売業	440,639,140円	(89.62%)	908,979,000円	(87.70%)
飲食業	35,583,414円	(7.24%)	85,211,000円	(6.70%)
サービス業	11,276,752円	(2.29%)	42,088,000円	(4.07%)
旅館・ホテル業	3,531,111円	(0.72%)	12,973,000円	(1.25%)
建設業	423,180円	(0.09%)	450,000円	(0.05%)
運輸業	20,000円	(0.00%)	2,370,000円	(0.23%)
その他	217,353円	(0.04%)		
合計	491,690,950円	(100.00%)	1,052,071,000円	(100.00%)

【店舗規模別内訳】

店舗区分	取り扱い	金額	
		本事業	参考_令和4年度
会津に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗	共通ポイント(券)と地元ポイント(券)の両方が取り扱い可能	316,150,747円 (64.3%)	647,433,000円 (61.5%)
会津に本店がない売場面積500㎡以上の店舗	共通ポイント(券)のみが取り扱い可能	175,540,203円 (35.7%)	404,638,000円 (38.5%)
合計		491,690,950円 (100.0%)	1,052,071,000円 (100.0%)

3. 参加店舗の結果

参加店舗については、「会津コイン」への加盟が必要となることから、早い段階から市政だよりや会議所ニュースなどにより周知を図るとともに、令和5年6月より12月末まで週1～2回のペースでのべ39回開催してきた会津コイン事業者向け説明会においても本事業について説明を行うなどの対応を図ってきたところであり、最終的に参加店舗数は402事業者となった。

本市において初めてのデジタルのプレミアム商品券の取組というなかで、一定程度、使っただけのお店、使いたいと思うお店としての確保は出来たものと総括する。

【参加店舗の対応概要】

項目	事業概要	参考_令和4年度プレミアム商品券事業
参加店条件	会津コイン加盟店で、直接消費者に販売やサービスを提供する市内の事業所（参加料は無料）	直接消費者に販売やサービスを提供する市内の事業所（会員：無料/非会員：12,000円）
参加店換金手続き	店舗自身がスマホの操作により随時換金（換金手数料・振込手数料は無料）	使用済み商品券と換金精算書を持参又は郵送にて請求（換金手数料・振込手数料は無料、2週間に1度振込）
参加店舗数	402店舗	846店舗

【店舗規模別内訳】

店舗区分	取り扱い	取扱店舗数	
		本事業	参考_令和4年度
会津に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗	共通ポイント（券）と地元ポイント（券）の両方が取り扱い可能	379店舗（94.3%）	796店舗（94.1%）
会津に本店がない売場面積500㎡以上の店舗	共通ポイント（券）のみが取り扱い可能	23店舗（5.7%）	50店舗（5.9%）
合計		402店舗（100.0%）	846店舗（100.0%）

【業種別内訳】

業種	取扱店数			
	本事業		参考_令和4年度	
小売業	218店舗	(54.2%)	416店舗	(49.2%)
飲食業	115店舗	(28.6%)	253店舗	(29.9%)
サービス業	49店舗	(12.2%)	132店舗	(15.6%)
旅館・ホテル業	9店舗	(2.2%)	25店舗	(3.0%)
建設業	2店舗	(0.5%)	9店舗	(1.1%)
運輸業	4店舗	(1.0%)	11店舗	(1.3%)
その他	5店舗	(1.2%)	0店舗	(0.0%)
合計	402店舗	(100.0%)	846店舗	(100.0%)

4. 事業実施にあたっての工夫や対応とその評価

4-1 利用者に向けた工夫や対応とその評価

(1) 代理申込み・購入を可能とする仕組みの構築

本事業では、スマートフォンの有無や操作の習熟度によって、自身での利用が難しい子供や高齢者が想定されたことから、スマートフォンを持っている家族が代理で申し込み出来る形とした。代理申込みについては、1アカウントあたり1次募集で2.2人、2次募集で2.0人の同時申し込みがあった。1次募集の内訳を例にみるとスマホを持たない子供の代理申込みが最も多く、10代の33~34%、次いで60代、70代の10%となっている。代理申込みの仕組みにより、1次募集・2次募集あわせて約1.2万人が申し込み出来たこととなる。当初想定していたが、子どもや高齢者など自身での利用が難しい方の救済が、一定程度図ることが出来たものと評価する。

(2) アプリ一つで手続きが完結する仕組みの構築

本事業については、市における予算化の段階から、地域内の経済循環に資する効果的なデジタル技術の活用という視点で、デジタル田園都市国家構想交付金デジタル実装タイプTYPE3採択事業として取組を進めてきた「会津財布・会津コイン」の仕組みを活用する枠組みとなっていたものであるが、デジタルを活用した利用者の利便性向上を図るべく、情報の受取り、申し込み、抽選結果の受取り、購入、利用の全ての手続きにおいて、会津財布アプリ一つで完結する仕組みとした。

説明会・支援会の場や利用者アンケートなどからは、「引き換えに並ばなくて良いので初めて利用することにした」などスマートフォンの操作に慣れた方からは利便性について肯定的な評価をいただいたが、操作に不慣れな方からは設定や操作について難しいとの意見も多くいただいたところであり、後述する説明会や支援会において、出来る限り丁寧な対応を図った。

なお、本事業で実施したアンケート調査では、今回のプレミアムポイントを購入した方の中で、令和4年度のプレミアム商品券は購入しなかった方が約2割いる状況となっており、デジタルでの実施により参加された方もいたものとする。

【申込・購入・利用方法の概要】

項目	事業概要	参考_令和4年度プレミアム商品券事業
申込・購入方法	「会津財布」アプリから申し込み、電子ポイントとして購入 ※スマートフォンを持たない家族がいる場合には、持っている家族が代理で申し込み・購入することが可能(1人につき本人含めて4名分まで)	ハガキ及び Web による事前申込を経て金券として引き換え場所にて対面で購入 ※本人による申し込み
利用方法	「会津財布」アプリから利用(1円単位で利用)	1枚1,000円の金券として使用(おつりは出ない)

（３）説明会や支援会などの開催（対面での支援）

本事業では、スマートフォンの有無や操作の習熟度によって、自身での利用が難しい高齢者が参加することも想定されたことから、市や実行委員会構成員である AiCT コンソーシアムの主催により、関係者が連携しながら説明会や支援会を開催し、丁寧な対応を図った。

市が主催し令和5年10月に開催した、「会津コイン体験&説明会」は、各公民館等に出向き、のべ11回、高齢者を中心に218名（約20名/回）の方に参加頂いた。

一般社団法人 AiCT コンソーシアムが、令和5年11月より加盟店スーパーや東邦銀行会津支店で開催してきた「会津コインサポート窓口」は、のべ39回の開催、高齢者を中心に1,183名（約30名/回）の方に参加頂いた。また、毎週月曜午後に開催する「デジタルなんでも相談所」においても、補完して相談や支援を行った。

自身のスマートフォンから自分でプレミアムポイントを申し込んだ 70代以上の方が1次募集・2次募集あわせて、約1,400人、体験&説明会及びサポート窓口を利用されたのべ人数が約1,200人であり、体験&説明会及びサポート窓口を利用された方の多くが高齢者であったことからすると、申込意思がある高齢者への支援は一定図ることが出来たのではないかと評価する。

（４）特設コールセンターの設置と対応（電話での問い合わせ対応）

本事業をきっかけに、「会津財布・会津コイン」の利用者が大幅に増え、プレミアムポイントも含めた相談や問い合わせが多く発生することが想定されたことから、実行委員会構成員である AiCT コンソーシアムにおいて、令和5年11月から令和6年2月末まで特設コールセンターを設置した。

特設コールセンターは、「会津財布・会津コイン」の設定や相談を基本としつつも、プレミアムポイントに関することも不可分一帯となるため対応することとし、期間中1,340件の電話問合せに対応した。プレミアムポイント事業に関する内容については、実行委員会と内容の共有を図りながら対応を図った。

4 - 2 参加店舗の拡大に向けた工夫や対応とその評価

(1) 地元店舗・中小小売店舗への配慮

これまでのプレミアム商品券事業においては、地域経済の活性化を最優先に考え、全店共通券と地元専用券を設定し、地元店舗・中小小売店舗で多く利用されるような仕組みとしてきた。

本事業においても、デジタルでこれを実現する仕組みを構築し、実施した。

店舗規模別の利用金額からも、地元店舗で多く消費される結果となった。

【地元店舗・中小小売店舗への配慮の概要】

項目	事業概要	参考_令和4年度プレミアム商品券事業
地元配慮	共通ポイント6,250円/地元ポイント6,250円 共通ポイント…参加店すべてで利用可能 地元ポイント…地元店のみに利用可能 *地元店とは、会津地域に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗	全店共通券5枚/地元専用券5枚 全店共通券…参加店すべてで利用可能 地元専用券…地元店のみに利用可能 *地元店とは、会津地域に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗

【店舗規模別内訳】再掲

店舗区分	取り扱い	金額	
		本事業	参考_令和4年度
会津に本店がある店舗または売場面積500㎡以下の店舗	共通ポイント(券)と地元ポイント(券)の両方が取り扱い可能	316,150,747円 (64.3%)	647,433,000円 (61.5%)
会津に本店がない売場面積500㎡以上の店舗	共通ポイント(券)のみが取り扱い可能	175,540,203円 (35.7%)	404,638,000円 (38.5%)
合計		491,690,950円 (100.0%)	1,052,071,000円 (100.0%)

(2) 会津コインの精算の仕組みを活用した集計や換金の負担軽減

これまでのプレミアム商品券事業においては、参加店舗は使用済み商品券の集計や保管、精算手続きが負担になっていたことに加え、換金から入金されるまでに一定の期間を要していたことから、資金繰りについて考慮しておく必要があった。

現金化までの資金繰りについては、既存のキャッシュレス決済でも課題の一つとなっているが、会津コインにおいてはこの課題を解決すべく、店舗が登録した口座のオンライン取り引きを通じて、利用された会津コインを店舗自身が随時登録した口座に戻すことが出来る仕組みを構築している。

本事業では、この「会津コイン」の精算の仕組みを活用することで、店舗がポイントの取りまとめや集計を行う必要がなく、現金化までの資金繰りの心配の無い形で事業を実施することができた。

事業者説明会や利用者アンケートなどにおいても、この点は参加店舗から肯定的に評価されており、既存のキャッシュレス決済との比較においても、会津コインを活用することのメリットが確認できた。

【参加店換金手続きの概要】

項目	事業概要	参考_令和4年度プレミアム商品券事業
参加店換金手続き	店舗自身がスマホの操作で随時換金（換金手数料・振込手数料は発生しない）	使用済み商品券と換金精算書を持参又は郵送にて請求（換金手数料・振込手数料は無料、2週間に1度振込）

（3）事業者説明会の開催

本事業に事業所が参加する場合には、会津コインの加盟店手続きが必要となり、契約書の取り交わしや精算用スマートフォンの準備、アプリの設定、金融機関口座の接続など、参加手続きを進める初期の段階で一定の負担が生じているのは事実であったと認識している。

また、参加店舗の募集を開始した段階で、会津コインそのものがようやく導入が始まった段階であったこともあり、実行委員会構成員であるAiCTコンソーシアムでは、令和5年6月より12月末まで週1～2回のペースで継続してのべ39回「会津コイン事業者向け説明会」を開催し、計290の事業者に参加いただいた。

説明会においては、会津コインの加盟手続きのみならず、精算時のメリット等も説明しながら、プレミアムポイント事業への参加についても呼びかけを行ったところであり、参加店舗の普及に繋がったものと評価する。

4-3 運営側における対応とその評価

（1）手続き・精算のデジタル化による人的・事務的対応の負担軽減

本事業におけるデジタルでの実施、会津財布・会津コインでの実施は、運営側においてもこれまでのプレミアム商品券とは大きく異なる形での実施となったが、全体としては人的対応、事務的対応の負担が軽減されたものと総括でき、人手不足や通常業務の繁忙が日常化する中で、プレミアムポイントのように、臨時的・緊急的な形で事業を実施する場合の効果的・効率的な事業実施方法としてのデジタル活用の有用性を確認することができた。

一方で、本市においてデジタルで実施する初めてのプレミアム商品券事業ということもあり、スマートフォンの操作に不慣れな方への支援や問合せ、さらにはデジタルのみで実施することに対する事業のあり方への意見の対応など実行委員会や市においてこれまでにない対応も発生した。

【運営において負担軽減が図られた内容の概要】

項目	事業概要	参考_令和4年度プレミアム商品券事業	令和4年度事業と比較して負担軽減が図られた事項
申込・購入方法	「会津財布」アプリから申し込み、電子ポイントとして販売	ハガキ及びWebによる事前申込を経て金券として引き換え場所にて対面で販売	ハガキ確認・引換券発送、対面販売、現金輸送、駐車場誘導、検品など
参加店換金手続き	店舗自身がスマホで円に随時換金（換金手数料・振込手数料は発生しない）	使用済み商品券と換金精算書を持参又は郵送にて請求（換金手数料・振込手数料は無料、2週間に1度振込）	精算書の受取り・取りまとめ、換金分の振り込み
アンケート調査	利用データだけで把握できない事項を聞き取りする	（実施せず）	アンケート発送、集計

(2) 2次募集や追加当選など残部に応じた効率的かつ柔軟な対応

本事業では、本市においてデジタルで実施する初めてのプレミアム商品券事業（プレミアムポイント事業）であることに鑑み、1次募集で完売とならない状況を想定して事業を計画していたが、実際の2次募集の実施にあたっては、会津財布アプリを通じて、残部に応じ効率的に募集、抽選、当選通知、販売の手続きを進めるとともに、1次募集未購入者へ優先して当選を出すことで、新規のユーザー獲得に繋げた。また、2次募集販売期間終了後に確認出来た残部について、出来る限り準備セットを販売するために、落選者の中から追加当選を出す作業も会津財布アプリを通じて行ったところであり、デジタルを活用したことで効率的かつ迅速に、そして柔軟に残部や登録に応じた対応が図ることができた。

5. 事業効果の検証

本事業については、市における予算化の段階から、デジタル田園都市国家構想推進交付金デジタル実装タイプ TYPE 3 採択事業として取組を進めてきた「会津財布・会津コイン」を活用する枠組みとなっていたものである。

そのねらいとしては、地域内の経済循環に資する効果的なデジタル技術の活用という視点に加えて、デジタルでの利用から生まれる利用データから、多角的に事業を検証・分析することが可能となるとともに、その結果を地域活性化等に活用していくことが期待されている。

このような中、実行委員会では、利用データ・決済データにあわせて、参加店舗や利用者に対しアンケート調査を実施したところであり、その結果もあわせて検証する。

なお、利用データやアンケート調査の結果や分析の詳細については、別資料で取りまとめる。

5-1 利用データから見えてくること

初めて完全デジタル化での事業となったが、ポイントの利用総額や利用先の傾向は昨年と同様であり、デジタル化においても同規模における事業効果は損なわれないことが明らかとなった。従来は利用店舗からの切り口でのみ事業評価が可能であったが、デジタル化により、加えて利用者の切り口からの分析が可能となった。高額利用者は特定店舗での集中利用が見られる一方で、全体観としては全事業期間にわたり比較的長期に、かつ複数の店舗での利用があることも確認でき、期間的、エリア的な観点でも消費喚起の効果があることが確認できた。

但し、利用の傾向としては、チェーン系ストア等大中規模店舗を中心に、利用額上位 50 店舗が全体の利用の 8 割を占めるなど、地元・小規模店舗への経済効果波及が課題となることも改めて確認できており、データも参考に、更に消費者側の購買行動パターンを揺さぶるような工夫を図っていく必要がある。

5-2 利用者アンケートから見えてくること

初の完全デジタルでの事業について、利用者の事業の満足度は「回答：ふつう」を含めると 77%と、デジタルを活用した本事業は多数の利用者に支持されている。また、回答者の 2 割が昨年度の紙での商品券の未購入者であり、一定の新規層への広がりにも寄与している。また、商品券(ポイント)購入に外出や購入に並ぶなどがなくなり良かった、現金や商品券の持ち歩きが不要になったとの声もあり、デジタルならではのメリットも確認できた。

一方で、スマホアプリやルールの分かりやすさ等については改善要望が挙がっているほか、特に高齢者層からはスマホでの操作が「難しい」との声が挙がっており、本市スマートシティ施策とも連携した、継続的なサポートが必要である。

5-3 参加店舗アンケートから見えてくること

次年度の実施への参加希望は 80%、デジタル化への満足度は 55%と、本事業への一定の支持を得られた。デジタルで良かった点への問いには、換金の手間や即時性、管理の容易性など、店舗運営の省力化や資金面での負担軽減に関する回答が全体の 8 割にのぼり、デジタル化による店舗運営の効率化のメリットが確認できた。

一方で、高齢者顧客や高齢の店舗スタッフを抱える店舗については、スマホ・デジタルを敬遠することによる、誘客効果の低減や運営の難しさを指摘する声が挙がった。顧客、スタッフ共に慣れにより一定程度、解消する部分もありつつも、わかりやすい説明やサポートが課題となった。

5-4 事業による消費喚起効果

これまでのプレミアム商品券事業においては、「令和2年度プレミアム商品券事利用実態アンケート調査」において把握した「上乗せした支払い額」を基に推計してきた。

本事業で実施したアンケートにおいても同様の調査を行ったところであり、令和2年度調査に近い割合となった。この調査結果をもとに、プレミアムポイントの利用に伴う消費の総額は550,693,864円と推計する。

なお、これまでのプレミアム商品券事業においては1枚1,000円単位での使用としていたものに対し、本事業は1円単位での利用を可能とした。利用者の利便性向等には資するものの、消費の上乗せ効果としては小さくなることが懸念されたが、アンケート調査の結果からは大きい減少とはならなかった。

【事業実施による消費喚起効果】

項目	本事業	参考_令和4年度	備考
上乗せした支払い額の割合	112%	117%	アンケート調査結果より算出
利用総額	491,690,950円	1,052,071,000円	アンケート調査結果より推計
追加消費額	59,002,914円	183,060,354円	
事業による消費の総額	550,693,864円	1,235,131,354円	

6. 事業総括

6-1 地域の消費喚起事業としての総括

本事業については、エネルギーや物価高騰の影響により地域経済の冷え込みが懸念されるなか、プレミアムポイントを契機に消費喚起効果を含めて約5.5億円が市内の店舗・事業所で使われたことから、地域外での消費に一定の歯止めをかけ、地域内消費と地域内の経済循環に貢献できたものと総括する。

なお、ポイント種別をこれまでのプレミアム商品券事業に倣い、全店共通、地元専用の2種類に分けたことで、ポイント全体の64%が地元店舗で消費されており、地元店舗への消費喚起の面で一定の効果があったものであるが、利用金額上位50店舗での利用が、全体のポイント利用の8割を占めており、より広い事業者への効果波及には、さらなる工夫が必要と考える。

6-2 会津財布・会津コインを活用した事業としての総括

本事業については、市における予算化の段階から、デジタル田園都市国家構想推進交付金デジタル実装タイプTYPE3採択事業として取組を進めてきた「会津財布・会津コイン」を活用する枠組みとなっていたものである。

活用意図の一つ目としては、参加店舗及び事業運営側の負担軽減であったが、第4章4-1、4-2で評価したとおり、デジタル化や会津コインの精算の仕組みを活用することにより、人的・事務的に負担軽減が図られることが確認できた。これは、人手不足や通常業務の繁忙が日常化する中で、プレミアムポイントのように、臨時的・緊急的な形で事業を実施する場合の効果的・効率的な事業実施方法としてのデジタル活用の有用性を確認することができたものと総括する。

活用意図の2つ目としては、利用者の利便性向上であったが、スマートフォンの利用を前提とし「会津財布」アプリ一つで手続きが完結する仕組みについては、利用者からは肯定的、否定的に評価が別れたものと認識している。本事業の予算化を図った市担当課（スマートシティ推進室）には、「デジタルのみで実施することに対する苦情」「紙での事業実施の要望」等が、高齢の方を中心に多数（電話・対面での意見：30件、市長への手紙：14件）寄せられていた現状にあり、問い合わせ対応を基本とする特設コールセンターにも同様の意見が寄せられていた。一方、第5章5-2でも評価したとおり、利用者アンケート結果からは、事業の満足度では6.16%が支持、デジタルを活用した実施継続では88.2%が支持しており、デジタルでの利便性を評価する声も多くいただいたところであり、その中で利用者の年代は、60代が23%、70代が12%と高齢者となる年代でも一定数の利用があったものである。4章4-1でも触れたとおり、市が主催した「会津コイン体験&説明会」及びAiCTコンソーシアム開催した「会津コインサポート窓口」には、高齢者を中心に約1,200名もの多くの方に参加をいただいたところあり、対面での設定支援だけでなく、地域にデータやお金を残していくための仕組みとして「会津コイン」を活用する意義などを理解いただく機会ともなった。参加者からは、「地域のためになるのであれば会津コインを使って参加してみよう」との声もいただいたところであり、今後に向けて「会津コイン」を活用することの意義についてきちんと理解を求めていくことの必要性を認識した。

活用意図の3つ目としては、第5章で触れたとおり、データを活用した事業の検証であり、利用者の属性と利用状況を掛け合わせて分析できるなど、事業検証の幅が広がったものと考えている。これまでの紙の実施によるプレミアム商品券事業では、店舗ごとに総額いくら使われたかの

把握のみであったが、どのような方（年代、世帯構成）が、どのような店舗で（業種、店舗ごと）、どのタイミングで（平日・休日、昼・夜）、いくら（総額、1回当たりの金額）使ったのか、何回使ったのか等を確認することが出来た。また、これらのデータを掛け合わせることで、「若年層は“リーズナブル” “ファミリー向け”の店舗を利用している」「高額利用者はより多くの店舗で購買している」など傾向を読み取ることができ、アンケート調査結果も補完しながら、複数の変数を掛け合わせて分析する基礎づくりが出来たものと総括する。

活用意図の4つ目としては、地域内の経済循環に資する効果的仕組みとして構築・展開を進めてきた「会津財布・会津コイン」の普及であるが、令和6年3月末現在、「会津財布」アプリをダウンロードし登録された方の数は13,722人（「会津コイン」の登録及び口座接続された方は8,492人）となっており、令和5年6月から1万人以上大幅に増加した結果となった。また、プレミアムポイント事業参加店舗402店舗（市内限定）に対し、会津コイン加盟店507店舗（会津地域）と本事業を契機に利用者も加盟店が拡大した結果となり、「会津財布・会津コイン」の今後の展開に繋がるものとなったと総括する。

6-3 最後に

本事業で活用した、「会津財布・会津コイン」は、プレミアムポイント事業終了後も、地域にデータやお金を残していくための仕組みとして、AiCTコンソーシアムにおいて継続して展開されている。令和6年2月からは、地元スーパーとタイアップしたイベントや、利用や買い回りを促すキャンペーンなども実施され、プレミアムポイント事業終了後に「会津コイン」に加盟する店舗もある現状にある。

プレミアムポイントのような消費喚起事業は、どうしても一過性で終わってしまうような性格の事業であるが、地域の方が地域の中で消費し、その地域で働く人の仕事になり、また地域で消費されて地域内で経済が循環していく形が日常的に営まれることが望まれるものであり、プレミアムポイント事業を契機に利用者・加盟店が拡大した「会津財布・会津コイン」が、この地域においてその仕組みの一翼を担っていくことを期待したい。

また、プレミアムポイント事業の分析や検証は、この事業報告書をもって終わるものではなく、今後、検討すべき施策や事業があった場合に、その施策や事業の目的に合わせて、本事業の分析結果を活用することで、データに基づく施策立案や事業構築の一助になること期待したい。なお、この事業報告書及び別紙の分析報告書については、本事業参加店舗に共有することとし、各店舗における事業内容の検討等に活用いただきたい。また、会津コインサービスを提供するAiCTコンソーシアムでは、プレミアムポイント期間中の利用を含めた会津コインの利用データについて、加盟店ごとに提供すると伺っており、各店舗には自分達にあった分析や検討に繋げていただくことを期待したい。