

せたがや スタ研 ニュース

第 **50** 号
2006.6.10

発行 世田谷区商店街連合会スタンプ研究会
代表・田中省一
〒157-0062 世田谷区南烏山6-3-16
タナカシューズ内
TEL.3300-4721 FAX.3308-8669
編集 (有)商店街情報センター
TEL.3674-7390 FAX.3674-7359
eメール hhh-6216@mxd.mesh.ne.jp

『スタ研ニュース50号』紙面構成

烏山駅前地区商店街の新ICポイントカード
スタ研05年度報告&06年度予定
スタンプ・ポイントカードと地域通貨5
4年目を迎えた烏山月例クリーン作戦
NEWS & REPORT (合同招待=帝国ホテル
ランチ&宝塚公演/2月全体会=講演ほか) /
スタ研からのお知らせ

6月10日から新カード本稼働 烏山地区商店街のICポイントカード コミュニティーポイントを新設

烏山のポイントカード
「えるも～るLUCK CARD」

烏山駅前通り振組を中心とした烏山地区商店街の新ポイントカードが6月10日から本稼働した。

愛称は「えるも～るラックカード」。同組のICポイントカードとしては3代目。最初は18年前の88年。提携クレジット、プリペイドカード機能もついたものだった。98年に導入した2世代目では提携クレジット機能をなくし、ポイントとプリペイドの2機能とした。

そして今回はプリペイド機能をなくし、ポイントのみとした。プリペイド機能については、入金を3月末で終了、利用は6月4日までとし、未使用分は6月12日以降、振組事務局で換金する。スタンプは従来通り発行する。

5月25日から23店舗で先行発行、6月10日の本稼働日には、烏山区民センター広場で記念式典とイベントを開催した。



新カードの会員登録をする参加者たち(写真上)
写真下は新カード用の端末
(いずれも6/4の烏山クリーン作戦で)

ボランティアやエコ活動 などにもポイント

新カードには、従来とは大きな違いが3つある。

第1は、サービス機能をポイントに限定したこと。

第2は、商品やサービスの購入へのポイントだけでなく、ボランティア活動やノー包装協力などに対しコミュニティーポイントをつけること。

第3は、システムの運営の委託(後述)。コミュニティーポイントは当面、

(1) ボランティアポイント(クリーン作戦参加者に進呈するもので、振組が負担するが、飲料メーカーやたばこ会社の協賛を求める方針)

(2) ノー包装ポイント(マイバッグを持参

5/25(木)より、新カード発行開始!!
今、ご利用の「えるも〜るカード」が、新しく「LUCK CARD/ラックカード」にリニューアル。



ご利用は
平成18年6月10日(土)スタート!!

新カード「LUCK CARD」
新カードの機能は
■コミュニティポイント機能 ■スタンプポイント機能だけのシンプルタイプ。

旧カード「えるも〜るカード」をご利用の皆様へ
★平成18年6月5日(月)〜8日(木)の間は、カードの使用が出来ません★

プリペイド	新カード	新カードスタート記念イベント
平成18年6月4日(日)までご利用できます。プリペイドチャージは、平成18年6月まで終了してしまいます。●プリペイド系加盟店は、現金でしか使えません。平成18年6月1日(月)より、加盟店限定でご利用いただけます。	平成18年6月10日(土)からご利用できます。●新カードの発行は、平成18年6月10日(土)より開始です。●新カードの発行は、平成18年6月10日(土)より開始です。●新カードの発行は、平成18年6月10日(土)より開始です。	6/10(土)10時〜12時 各店舗にて開催 LUCK CARD スタンプラリー LUCK CARD スタンプラリー LUCK CARD スタンプラリー
スタンプポイント	平成18年6月4日(日)までご利用できます。	LUCK CARD スタンプラリー LUCK CARD スタンプラリー LUCK CARD スタンプラリー

新カード発行を知らせるチラシ

5月25日から23店で先行サービス。ポスターを店頭
に並べ新カードをアピールする店も少なくない
写真は新生堂(上)とシミズヤ(下)



商店街カードの扱いを再開するシミズヤでは連日、カード会員の申込受付をしている

してレジ袋などを辞退した消費者に進呈。ポイント負担は加盟店。進呈ポイント数は加盟店が独自に決める。(3)リサイクルポイント(パソコンプリンターの不要インクカートリッジ持参者に進呈。ポイント負担は鳥山コミユニティーカンパニー設立準備室。集まったカートリッジは買い取り業者に売却。将来は空き缶、空きペットボトルなども対象に)

このほか、「マナーポイント」(自転車車を放置せず駐輪場を利用する消費者に進呈。区への協力依頼を検討)、「相談ポイント」(商店街会館に設置された「笑顔せたがや」というよろず相談所へ相談にきた人に進呈)、「スポーツ

システム運営を委託

第3の違いは、システムの運営をNTTコミュニケーションズ(ASP)に委託すること。従来は振組の負担で運営システムを

ポイント」(近隣のスポーツジムなどで運動した際に進呈。スポーツ施設や区健康福祉課への協力依頼を検討)などを順次実施する予定。コミュニティポイントは、買い物ポイントに合算される。また、コミュニティポイントを一定期間で集計し、その数に応じて地域貢献表彰することも検討している。

加盟店負担・消費者還元は従来通り

当面のカード扱い店は約95店。大半は鳥山駅前通り振組加盟店で、同組以外の商店街加盟店は5店。端末は将来の扱い店増を見込んで1

ASPとは
アプリケーション(応用)ソフトをインターネットを通じて顧客にレンタルする事業者
アプリケーションサービスプロバイダの略語

開発し、事務局にサーバーを設置していたが、ASPに委託すれば開発コストや運営コストがなくなる。もちろん委託料は払うが、独自管理より事務局の業務は軽減され、トータル負担は軽くなるという。

スーパー・シミズヤが商店街カード再開

カードシステム負担料もカード端末1台月3千円で従来通り。また、03年6月でダイヤスタンプ&ポイントカードの扱いを停止して自店独自のポイントカードサービスを実施していたスーパーのシミズヤが、新カード発行を機に商店街カードの扱いを再開。当面は自店カードと商店街カードを併用する。

30台購入した。登録カード会員の目標は5万人。入会金や年会費等の負担はなし。登録は0歳からできる。加盟店の負担率及び消費者還元率は従来通り(下表)。

進呈単位	100円で1P
消費者利用単位	350P 500円
加盟店負担	1P 2円(消費税込)

12年目を迎えたスタ研 代表は田中省一氏が留任

スタ研では、4月27日の全体会で、2005年度の事業報告と決算、2006年度の事業計画と予算を原案通り決定(表1~4)、代表には烏山駅前通り振組の田中省一氏を選出した。

魅力ある全体会が課題

05年度は7回の全体会、共同事業(各種チケットの扱い、帝国ホテルでの食事&宝塚観劇企画)実施は今年4

月、『スタ研ニュース』の発行(47~49号)、メーリングリストの運営(発言数は70件)などを実施した。

全体会は、7回のうち外部講師を招いての講演会を6月と2月の計2回実施した。

1回あたりの参加者数は平均16名、30名以上参加したのは外部講師を招いた6月と2月の2回、その他5回は10名前後だった。

区内メンバーだけの情報交換ではあまり集まらない傾向が見てとれる。イベントや地域通貨などについての簡単な結果報告、予定紹介だけでは多くの人の関心を呼ばなくなっている。10年間継続し、参加者も固定化しつつあることで話題も同じようなものになりがち。一方で、多くの商店会で来街者が減少、既存加盟店の売り上げ低迷・廃業なども相次いでいるためだ。

表2 2005年度収支決算(2005年4月1日~2006年3月31日)

収入		支出	
会費	160,000円	*『スタ研ニュース』	700,000円
区商連助成金	900,000円	編集・印刷・発送費	
前年度繰越金	118,575円	*事務局委託費	250,000円
利息	2円	講師謝金	73,333円
		雑費	15,607円
		講師食事代、通信費等	
		次年度繰越金	139,637円
合計	1,178,577円	合計	1,178,577円

*印は委託分

表1 2005年度事業内容(2005年4月1日~2006年3月31日)

1. 全体会	
第1回	4月18日 中里会館 10名 (1)04年度の事業・決算報告、05年度の事業計画・予算案の承認ほか (2)情報交換
第2回	6月16日 三軒茶屋区民フロア 約30名 (1)宮崎県串間市・わくわくスタンプ会副会長・代口修氏の講演「スタンプを個店の売り上げ増・商店街の元気づくりにいかにつなげるか？」
第3回	8月19日(金) かつみ(下高井戸商店街) 13名 (1)情報交換/懇親会
第4回	10月14日 区役所分庁舎3階教室 9名 (1)せたがやポイントなど地域通貨について (2)下高井戸振組の近況報告
第5回	11月24日 経堂すずらん会館 10名 (1)経堂振組からの報告と質疑応答/情報交換
第6回	12月12日 烏山駅前通り振組ダイヤ会館 9名 (1)烏山駅前通り振組のICカード事業リニューアル (2)歳末売り出し等の情報交換
第7回	2月16日 用賀振組事務所2階 34名 (1)金尾俊郎氏(商業コンサルタント)の講演 (2)個店のスタンプ活用発表/情報交換
2. 運営委員会	
第1回	4月12日 烏山駅前通り振組ダイヤ会館 6名 (1)04年度の事業・決算報告、05年度の事業・予算ほか
第2回	7月27日 烏山駅前通り振組ダイヤ会館 5名 (1)今後の事業予定 ほか
3. 共同事業	
(1)	茨城方面の日帰りバス旅行(6月に募集したが、申込者少数のため中止)
(2)	帝国ホテルでのランチ&宝塚公演観劇ツアー(06年1月初旬に案内、3商店会1団体計39人の申込があり、4月20日に実施)
4. 広報事業	
(1)	スタ研ニュースの発行(47~49号)
(2)	メーリングリストの運営
5. その他	
(1)	せたがやポイント事業検討会議への参加

表3 2006年度事業計画

1. 全体会
 昨年度と同様、隔月ないし3カ月に2回のペースで6～8回程度、原則としてスタ研加盟店街持ち回りで開催する。
 [今年度のテーマ]
 (1)地域密着・地域貢献のスタンプ・カード事業(烏山のエコサービスを含めたポイントカード、世田谷線沿線のクリーン作戦=せたがやポイント進呈、などの事例研究) (2)サービス業・飲食業のスタンプ加入促進 (3)地域ブランドとスタンプ (4)スタンプ・ポイントカードの顧客情報活用 (5)スタンプの付加価値づくり など。
 [開催日程]
 ・4月27日(木)世田谷区役所三軒茶屋分庁舎(1)05年度事業・決算報告、06年度事業計画・予算審議 (2)2006年度の体制について
 (3)情報交換
 ・6月13日(火)千歳船橋商店街会館
 (1)講演「商店街顧客情報活用の現状と課題」(講師・瀧澤幹典氏=財団法人流通システム開発センター・研究員) (2)千歳船橋振組のポイントカードの取り組みについて (3)情報交換
 ・7月以降については調整中

2. 共同事業の企画・運営
 ・観劇、映画券、ホテル・ペンション等宿泊券などの斡旋(通年)
 ・合同日帰りバス旅行(秋に1回予定)

3. 広報事業
 ・『スタ研ニュース』の発行 5号程度
 ・スタ研メーリングリストの運営 通年

4. 視察(予定)
 ・武蔵小山振組のポイントカード事業と顧客情報活用
 ・武蔵野市・武蔵境商連のスタンプ事業

5. 運営委員会(随時)

しかし、情報交換自体に意味がないわけではない。テーマの設定や掘り下げ方、告知方法などの検討が必要だ。また、全体会の参加者数が少なくても中身のある議論・情報が交わされ、それらが各会・各店に伝われば意味はある。

今年度の課題は、そのような意味ある全体会にできるかどうか。
 共同事業や『スタ研ニュース』発行メーリングリスト運営など、その他の

事業についても同様だろう。

今年度も全体会は持ち回りで
 なお05年度は、会場を従来の三軒茶屋の区役所分庁舎中心から、区内各地で開催するようにした。これは、(1)多くの会員商店街をお互いによく知りあう、(2)開催商店会にとつては、多くの会員が参加・研修しやすくなる、などの理由。
 経堂すずらん会館、烏山駅前通り



外部講師を招くと参加者が増える傾向(昨年6月の全体会)

表4 2006年度予算(2006年4月1日～2007年3月31日)

収入		支出	
会費	200,000円	*スタ研ニュース委託費	700,000円
区商連助成金	900,000円	(5号分各8ページ程度 編集から発送まで)	
前年度繰越金	139,637円	*事務局委託費	250,000円
		全体会経費	200,000円
		(講師料、資料作成費、会場費等)	
		予備費	89,637円
合計	1,239,637円	合計	1,239,637円

*印は委託分

ダイヤ会館、用賀商店街会館、下高井戸商店街たつみ(懇親会を兼ねた)の4会場で実施。このうち初めて開催した用賀商店街では地元から14名の方が参加された。

今年度もできるだけ各地の会員商店街で全体会を開催する方針。
 95年に発足、今年度で12年目を迎えるが、区内でスタンプ・ポイント事業を実施している商店会の研究・連絡機関として、役割はまだまだあるはず。

4年目を迎えた烏山月例クリーン作戦 住民主体の運営で大きな成果

シリーズ

6月4日午前9時から、京王線千歳烏山駅周辺で第36回目のクリーン作戦が実施された。この日の参加者は地域住民約60人のほか、烏山駅前通り振組から理事や一部商店の従業員など約15人、区役所関係数人、その他調査・取材など数人、総勢約90人。いつもなら振組から参加するのは数人だが今回10人近くと多かったのは、この新ポイントカードの登録や入力作業があったため。桑島理事長も顔を見せていた。2003年6月に開始して以来、中止は大雨に見舞われた1回だけ。

この日は世田谷線沿線の7商店街でもクリーン作戦が展開されたが、本号では4年目を迎えた烏山の歩みを報告する。



開始 15 分前には受付の役員ら数人しかいなかった

しかし、定刻の9時になると50人ほど集まり、それから10分ほど過ぎると60人以上になった



自主的に動く参加者

集合先の烏山区民センター広場に着いたのは8時45分頃、開始15分ほど前だった。この事業の世話人らしい4、5人が烏山総合支所建物入口付近に置かれた受付用の細長いテーブル2台のそばにいただけで、広場はがらんとしていた。

テーブルには参加者が記入する出席簿やポイントカード端末2台。その前には、清掃やミニ花壇の花を植え替えるためのほつきやごみを拾う大型のピセットのような道具、ちりとり、軍手、ごみ袋などが置かれている。

それから15分、定刻の9時までに50名ぐらゐが集まってきた。「おはよう

ございます」、「きょうはいいお天気で」、「元氣?」など挨拶が交わされている。小中学生や大学生らしき世代から70前後まで年代は幅広い。男女の比率は半々ぐらいか? 参加者は、受付で名前を書き、首にさげるクリーン作戦参加章を受け取る。

この日の予定を世話役の1人がハンドマイクで簡単に説明。参加者は慣れた様子で担当ブロックへ散っていく。何度も参加する人が多いだろう。

初めて参加する人は、受付で聞くと

花を植え替える中高年の女性コンビ



約20個のフラワーポットに植え替える花を用意するのは、NPO法人芦花公園花の丘友の会理事の田瀬裕水さん(中央)。

排水溝をチェック、たばこの吸い殻などを片つける男性



若い女性2人組も



収集したごみは広場に集めて分別整理する

清掃後、クリーン作戦やカードについてのアンケートに記入する参加者



地図を見せられ、「このあたりを回るグループに入って」などと説明される。

ごみ拾いや花の植え替え

クリーン作戦の内容は、駅を中心に道路などのごみ拾い、歩道にある約20個のフラワーポットの花の植え替えなど。実働時間は30分程度。ノルマや時間制限などはない。

終わったら、清掃道具と参加章を受付で返し、「気持ち」（5月まではエコダイヤ5枚、ダイヤスタンプ125枚分。6月からはラックカード175ポイント分。共に250円相当の金券などとして使える）をもらって帰る。

商店街のごみは激減

5年からは花壇の手入れも

当初は清掃だけだった。集まるごみ

は空き缶や空きペットボトル、たばこの吸い殻など。

ごみは回を追うことに減ってきた。毎回50〜70人が参加し、作業も慣れてきて清掃だけでは人手が余るようになってきた。

3年目の05年3月からは、歩道に20個ほど設置してあるフラワーポットの花の植え替えや水まき作業も加わった（ふだんの管理は近くの店が担当）。

花は、芦花公園近くに住む、NPO法人芦花公園花の丘友の会、理事長の田瀬裕水さんが、地元の園芸店などから、無償ないし安く提供（烏山駅前通り振組が負担）してもらい、それを自分の車で烏山まで運んでくる。

これにより、振組が外注していたフラワーポットの維持管理費年間60万円分が殆ど浮いてしまうことになった。

思い出づくりやまちへの愛着で参加する人

スクラムからすやま代表 高橋聖子さん

参加する皆さんの意識の高さに驚いている。しばらくは私たち役員が全部しないといけないと思っていたが、2回目あたりから、私たちが何もいわずに、一般の参加者が自分たちで分担を決め、進めていくようになった。いろいろな出会いも生まれている。ある高齢の男性は、結婚を前にした1人娘の方と、記念になることをしたい」と親子で来ていた。娘さんが結婚した後、男性は続けて参加。最近では小学生たちと仲良く

なり、「休むなよ」と言い合うなどほほえましいつながりをつくっている。

「愛着湧くよね」という地方出身の若い女性や、「気持ちいいじゃないですか。こういう場所をつくってくれば僕たちも参加しますよ」と気軽に言ってくれる外見ヤンキーの若者など、まちの活動に参加する人は結構いると実感した。

コミュニケーションビジネスも

今年には挨拶運動を加えたい。また、今度できるコミュニケーションカンパニーのスタッフになってもらいたいという期待もある。

PRは街頭放送程度

開催日時の告知や参加者の募集などPRは商店街の街頭放送で流す程度。毎月実施することで、「第1日曜の朝9時は区民センター広場」ということが浸透してきたこと、参加者も定着してきたためと思われる。

運営は住民が中心

この事業のユニークなのは、商店街内の清掃にも関わらず商店会主導ではないこと。

運営は、「スクラムからすやま」という任意のグループ。烏山駅前通り振組が数年前に公募した商店街サポーター（消費者モニター）の有志や地元小中

学校のPTA有志、まちづくり関係の団体会員などで構成される。規約や部会などはないし、会費も集めないゆるやかな組織だ。

代表は高橋聖子さんという元PTA役員の商店街サポーター。ほかの世話役も商店街以外の人が大半。振組からは田中副理事長が入っている程度。毎回、クリーン作戦終了後に簡単な反省会を開き、そこで翌月の打ち合わせもしてしまふ。何かあれば電話で連絡する。

振組負担はお礼のポイント

振組で負担するのは参加者へのお礼（1人250円相当のポイント）のみ。お礼は当初、1人500円相当（エコダイヤ10枚）を呈したが、途中で

ら「実働30分程度でもあるし」と半分にした。それでも参加者の数は殆ど変わらなかったという。

「参加したいから」、「まちに愛着があるから」という人が大半を占めるためようだ。

振組の負担は、1回の参加者が70人とするとお礼は1回1万7500円。1年で21万円となる。商店街の美化プロジェクト・ポイントの宣伝費と考

えればそう大きな額ではない。しかも前述の通り、年間60万円かかっていたフラワーポットの維持管理費が殆ど浮いたため、おつりがくる結果となっている。

まちづくりのネットワーク構築

効果も

まちの美化だけでなく、商店街と住民が協力して幅広いまちづくりを進めていく機運が生まれ、育っていることは大きな成果だ。

参加者の中に、「地域のことは地域で」という考え方を持つ国家公務員がおり、彼の提唱で、「烏山コミュニティカンパニー（まちづくり会社）」をつくって、行政や営利中心の民間企業ではできない事業をしていこう」という動きも進んでいる。

また、今年の4月からは「笑顔せたがや」の愛称で、商店街会館1階に「よろず相談コーナー」を設けたが、ここに詰めるのも、このクリーン作戦で知り合った男性だ。

NEWS & REPORT

好評だった合同招待

帝国ホテルランチ&宝塚公演

スタ研では、4月20日に「帝国ホテルバイキングランチ&東京宝塚公演観劇会」を開催した。

この企画は小田急トラベル町田支店の提案をもとに実施したものの。

内容は、帝国ホテル東京本館17階のレストラン「さーる」でのバイキング

ランチを楽しんだ後、東京宝塚劇場での「ベルサイユのばら」（オスカル編）雪組公演の観劇、現地集合現地解散、経費は1人約1万2千円、交換台紙（ポイント）数は各会の自由裁量、とい

うもの。

参加者は、烏山駅前通り振組20名、中里通り振組10名、千歳船橋振組6名、その他3名の計39名。大半が2〜4人の友だち同士、1人だけの参加は3人。男性は2人。

始発電車で来たら受付3人目で驚いたお客さんも

ランチの案内をした小田急トラベルの橋本氏によると、「ランチ後、何人もお客さんから『おいしかった』とお礼を言われた。ただ、熱烈的な宝塚ファンらしい1人のお客さんから、『ラン



「チはなくても宝塚の席をAではなくSにしてくれるとよかった」との要望があった」とのこと。(A席は後部、S席は前部)。宝塚公演のチケットはA席でも「プラチナチケット」と言われるほど入手困難で、小田急トラベルでも「ある程度まとまった数を確保するのは難しい」とのことだった。

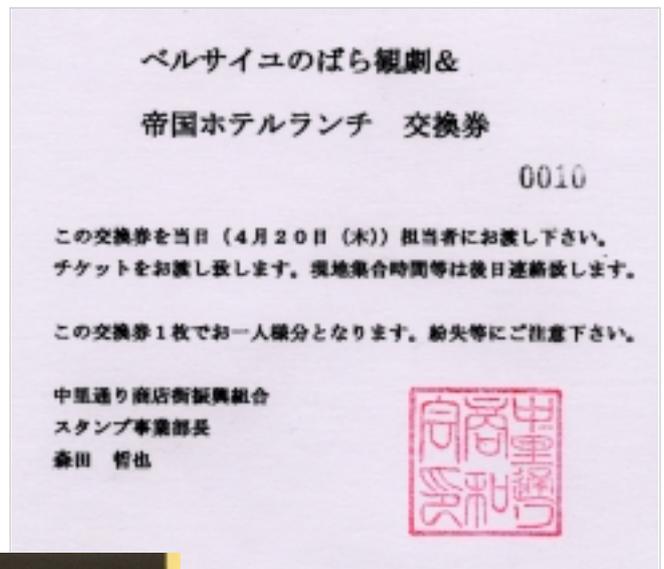
そのせいか、定員20名とした烏山駅前通り振組では、「受付締切後も問い合わせの電話が何件も入り、お断りしたお客さんも多かった」(同振組・松津専務理事)、「前の晩から並んだお客さ

んが1人いたほか、京王線芦花公園駅から当日の始発に乗り、「自分が一番乗り、と思っていたら、3人目なのでびつくり」というお客さんも(同・田中副理事長)。

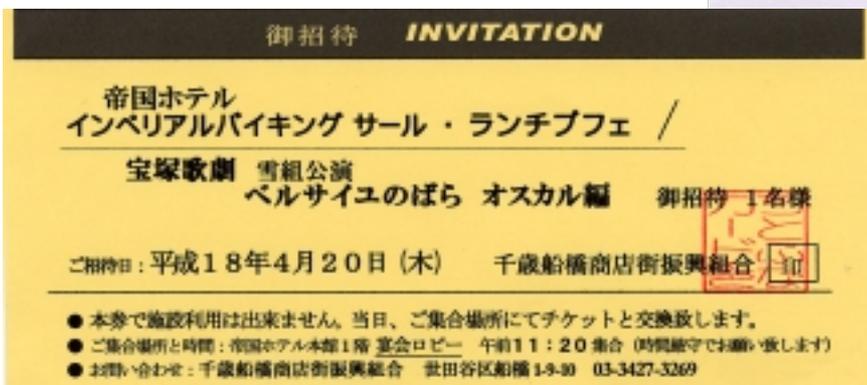
中里通り振組でもすぐに定数に達し、終わった後も何人もお客さんから「よかったわよ。また企画してね」と感謝された」(担当理事の森田氏)。

千歳船橋振組では定数6人としたが、チラシで募集後10日以上たっても2人しか応募がなかったためポスターを作成、街路灯に掲示したところすぐに集まった(担当理事の石田氏)。

ランチを堪能した後は道路1つ隔てた東京宝塚劇場でベルばら観劇



3商店会ではそれぞれ整理券を作成、お客さんに配付した(上右・中里通り振組、上左・烏山駅前通り振組、下・千歳船橋振組)



講演要旨 全国の商店街等スタンプ・ポイントカード事業の状況&今後の方向について

商業コンサルタント 金尾俊郎氏

1・スタンプは売り値(買い値)に応じてサービス

商店街のスタンプは「おまけ」という発想でも以前なら通用した。しかし、価格破壊が本格化した平成4年(92年)あたりから、「おまけ」という位置づけでは効果があまり期待できなくなった。

どこで買っても同じ価格ならおまけスタンプでも差別化になるが、安い価格の商品が出てくると、おまけスタンプでは差別化効果が薄れてくるからだ。

「スタンプはおまけではなく安心でき

きるサービス、納得できるサービス」と考えるべきだ。

特価品を買ったお客さんは、同じ商品がもっと安く売られていたらおもしろくない。

しかし、スタンプなら買った価格へのサービスなので安心できる。だから特価品にもスタンプをつけたほうがいい。ただし、利益を減らすのではなく、スタンプを出す分の値引きを減らすことで利益は確保する。

2・台紙の加盟店回収促進には3つのメリットが

(1)お客さんにスタンプを加盟店で使う動機を与える
(2)加盟店にスタンプのメリットを実感してもらえ
(3)会のスタンプ発行額増加につながる(加盟店での台紙利用は2倍サービスとするなどで)

3・スタンプを早くたまり、使いやすいものに

売り上げダウンの時代、しかも競争激化の時代でお客さんのスタンプをためる速度が落ちてきている。

一方、会のほうでは売り上げダウンで運営が厳しくなり、台紙に貼るスタンプ枚数を増やす傾向にある(従来350枚500円だったのを400枚500円とするなど)。しかし、貼り枚数を増やすことはお客さんの収集意欲を

そぎかねない。むしろ枚数を減らしてなおかつ運営費を増やす方策を考えるべきだ(本紙注・立川市の羽衣振組が昨年春から実施している200枚250円台紙もその一例)。

4・スタンプの事業統合

(1)スタンプを集めるお客さんは商店街別々のスタンプでは集まりにくいので一本化を望んでいる。
(2)お客さんは遠方の大きな商店街より地元の店を選ぶ。流出を恐れる必要は

ない(本紙注・地元いきちんとスタンプを出す店があれば)。

(3)完全統合が難しい場合は、合同イベントや台紙の相互乗り入れなどから始め、機運を高めていくことが現実的だろう。

2月全体会ではこのほか、立川市羽衣振組のスタンプ責任者・池谷氏と用賀振組の目黒氏が自店の取り組みを報告した。

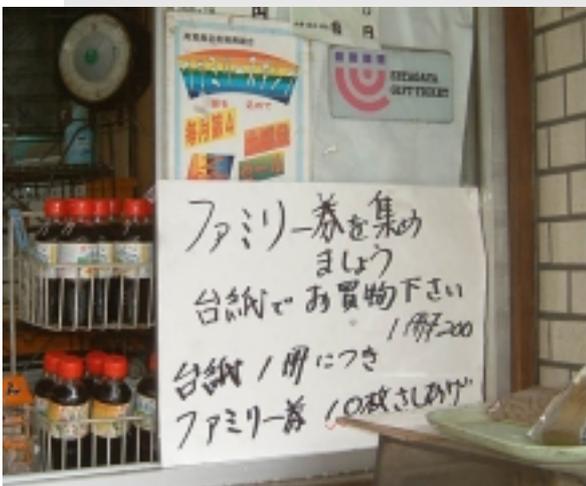
講演翌日から「台紙での買い物にスタンプ10枚進呈」の貼り紙

用賀振組の目黒氏は、金尾氏と池谷氏の話聞いて「スタンプを発行することは徹底してきたが、台紙を受け取ることは全く考えていなかった。ショックを受けた」。

早速その晩、奥さんに「台紙でお買い物にスタンプ10枚追加進呈」という手書きのお知らせを2枚つくってもらい店頭に掲示した。

用賀の台紙は1冊200円相当なので、10枚進呈は5倍のサービスとなる。

貼り紙掲示後は台紙回収も増えた目黒豆腐店



全体会

報告 2月

日時 16日(木)午後8時～10時半
場所 用賀商店街事務所2階

出席 34名。うち地元の用賀振組から目黒理事長、池田スタンプ部長他12名。そのほか中里通り(茂木)、経堂農大(森)、祖師谷(石川、上田)、祖師谷みなみ(小島)、烏山駅前(田中)、喜多見(石井)、立川市・羽衣(池谷夫妻)、事務局(樋口)。オブザーバーとして、えこひろば、渋谷郵便局、NTTコミュニケーションズ、BSLシステム研究所経理など業務ソフト開発&販売)、ゼネラルビジネスマシ(ポイントカード会社)が参加

【議事】

1. 講演 全国の商店街等スタンプ・ポイントカード事業の状況&今後の方向について(商業コンサルタント・金尾俊郎氏)
2. 個店のスタンプ活用報告
・羽衣振組・狭山園・池谷健治氏
・用賀振組・目黒豆腐店・目黒靖一氏
3. 情報交換

報告 4月

日時 27日(木)午後8時～9時45分

場所 世田谷区役所三軒茶屋分庁舎3階
出席 11名。明大前(五十嵐、斉藤)、烏山駅前(田中)、用賀(福島)、立川市・羽衣(池谷)、世田谷区商連(三神)、世田谷区商業課(田中)、財団法人世田谷区産業振興公社(赤尾)、事務局(樋口)。オブザーバーとして、NTTコミュニケーションズ、アルフ

【議事】

1. 2005年度事業報告&決算案 原案通り承認
2. 2006年度事業計画&予算案 原案通り承認
3. 2006年度の体制について
* 1～3の詳細は3～4頁に掲載
代表は昨年度に引き続き烏山の田中氏、事務局は(有)商店街情報センター・樋口。運営委員は見直し。
4. 情報交換

- * 配付されたチラシ等
- * 烏山駅前通り振組
- 3月下旬から4月上旬のスタンプラリー、ダイヤスタンプの集め方使い方B
- 4判両面カラー、新聞折込
- ・羽衣振組
- 4月「坊ちゃんよろしく 便乗2倍券」、A5判両面1色、店渡し
- 5月予定。「女性のあなただけの抽選会」、A5判片面1色、店渡し

予定

【6月】

日時 13日(火)午後8時半
場所 千歳船橋商店街会館

議題

1. 商店街顧客情報活用の現状と課題、講師・瀧澤幹典氏(財団法人流通システム開発センター・研究員)
2. 千歳船橋振組のポイントカードの取り組みについて
3. 情報交換

活用しよう！
スタ研共同チケット

スタ研共同チケットは、電話一本でホテル飲食店や旅行、映画等のチケットやパンフなどを入手でき、支払いは消費者が使った後でよいいため無駄がありません。交換する台紙冊数は各会が自由に決められる便利な仕組みです。チケットは、各単会で直接、注文することができですが、初めて注文する場合は必ずスタ研事務局へご連絡ください。また、現メニュー以外でもご希望があれば検討しますので、ご連絡ください。
* ホテル食事券は京王プラザ以外は改装などで中断中です。詳細は事務局へ。

Eメールで情報交換
スタ研MLに参加を

Eメールアドレスをお持ちの方に、スタ研メーリングリスト(ML)への参加をお勧めします。
入会金や会費などは不要です。
所属商店会等とお名前を左記へ送信いただければ登録します。

hh-6216@mx.mesh.ne.jp
* MLとは、Eメールによるグループ内の情報交換方法です。共通のアドレスに送信すれば、メンバー全員に同時送信されます。

『スタ研ニュース』バックナンバーはHPで

『スタ研ニュース』1号から最新号までの内容がHPからご覧いただけます。アンケートもここから回答いただけます。
http://www.2d.biglobe.ne.jp/icc/setagaya/sutaken/sutaken01.html

「ご意見・ニュースを

今年度の事業計画は隔月開催の全体会充実を軸としています。『こんなテーマで講演会(講習会・調査事業)を実施して欲しい』『こういう人の話を聞きたい』というご要望等ありましたら、事務局または田中代表までご連絡ください。日程や予算等を検討のうえ、極力実施するよう努力します。
連絡先は1頁題字横