

せたがや スタ研 ニュース

第 **53** 号

2008.3.31

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@mx.mesh.ne.jp

『スタ研ニュース53号』紙面構成

報告1 地域共通スタンプ NPO法人ウルトラマン商店街スタンプ会
報告2 スタンプセール はがき 封書 = 活用店増加 喜多見商店街振組
研究 スイカ・パスモと商店街
2007年度スタ研事業報告(全体会・バス旅行・宝塚観劇ツアー)

報告1 地域共通スタンプ

単会スタンプから地域共通スタンプに！ 今年の元旦から発行

NPO法人ウルトラマン商店街スタンプ研究会

祖師谷地域3商店会(祖師谷昇進会振組、祖師谷振組、祖師谷南振組)の有志が昨年、「ウルトラマン商店街スタンプ研究会」を結成、9月に東京都からNPO法人の認証を受け、今年の元旦から約50店でスタンプ事業を始めた。このスタンプの特徴は、祖師谷地域3商店街共通のスタンプとされていることと、各商店会と独立したスタンプ事業専門の組織を設立、その組織形態をNPO法人としていることだ。祖師谷で開かれた2月のスタ研全体会での説明や配付された資料などをもとに祖師谷地域のスタンプについて報告したい。

経緯

区内2番目！

複数商店会の共通スタンプ

同一地域の複数商店会が実施しているスタンプやポイントカード(以下、スタンプと略)は、一般的には、バラバラに発行するより共通のほうがスタンプを集める消費者に歓迎される。保管の面倒が減り、たまるのも早いからだ。商店会側にとっても、集客、経費の節減などで効果が見込める。

しかし、同じ地域の他商店会は競合相手であり、スタンプの仕組みや規模、財政状況の違いなどから一本化はなかなか難しいのも現実だ。

祖師谷のウルトラマン商店街スタンプ(以下、ウルトラスタンプと略)は、複数の商店会がある区内では烏山に次ぐものと思われる。

烏山の場合は、全国でもトップレベルの実績を持つ烏山駅前通り振組ダイヤスタンプに、近隣商店会が独自のスタンプをやめ、有志が参加したものだ。祖師谷の場合は、スタンプ運営を目的とした組織をつくり、新たなスタンプを始めたことが大きな特徴。

特殊非営利法人

ウルトラマン商店街スタンプ

2兄弟で発進



そしがや3商店街から平成20年1月新しいスタイルで地域通貨として地域皆様のお役に貢献できますよう約50店舗と11協賛会員(只今増殖中)の協力により発進いたします。

スタンプは10ウルトラと1ウルトラの2兄弟です。

200ウルトラ集めて250円のお買物や飲食、イベント、協賛会員様との交流の架け橋としてもご利用できるようなあたらしいスタンプでありたいと思います。

地域住民の皆様のご意見も伺い、楽しくてよりよいサービスが出来るスタンプをめざしていきます。シュワッチ！

スタンプ以外にそしがや見聞の郵便物やおみやげ、同様にシールとしてご利用できます。

協賛会員様

小田急バス 税理士事務所 祖師谷内科クリニック 世田谷メディカルクリニック
東京中央農業共同組合千歳支店 千歳ゴルフ 世田谷自動車学校
大倉ハウジング イーエスライフ

特殊非営利法人 **ウルトラマン商店街スタンプ会**

加盟50店のうち6割強が祖師谷振組

ウルトラスタンプ加盟店50店の所属商店会別構成は、祖師谷振組が32店、祖師谷昇進会振組14店、祖師谷南振組4店。祖師谷振組が6割強を占める。

これは、

(1)06年8月に発行中止した祖師谷振組が中心となり設立したこと

(2)祖師谷南振組は、「ポンポコスタンプ」を継続中であるため一部の店舗しかウルトラスタンプに参加していないこと

(3)祖師谷昇進会振組はもともとスタンプ事業を実施していなかったことなどによる。

このうち、祖師谷南振組は、新年度の総会で、「ポンポコスタンプを1、2年のうちに停止し、ウルトラスタンプへ合流」を諮る予定。

高齢化時代の商店街活性化にはスタンプが効果的

祖師谷振組が祖師谷スタンプをやめた理由は、

(1)全発行額の7〜8割を占めていた、スーパードのシミズヤが独自のカードシステム導入のため、祖師谷スタンプの取り扱いをやめたこと

(2)マンネリ化や景況悪化などでスタンプに熱意を失う加盟店が増えつつあった

(3)スタンプの発行額が減少したにも

かわらず、4年前発行の未回収スタンプへの税金が毎年100万〜200万円程度かかっていたこと

などから。

(有効期限無期限の未回収スタンプは発行から4年間は預り金扱い、5年目に利益参入となる。)

祖師谷スタンプをやめたにもかかわらず、スタンプ事業を新たに始めることにしたのは、「チェーン店増加などによる競合激化時代に、地域の商店が生き残る共同事業としては、お年寄りとの対話のしやすいスタンプ事業が最も効果的。1商店会だけでなく祖師谷地域全体のやる気のある店が取り組めば相乗効果が期待できる」(石川征男同NPO理事長&祖師谷振組理事長)ということから。

石川理事長は、地域共通スタンプにする理由として、「数年前から歳末売り出しを3商店会合同で実施しているが、祖師谷振組単独では60%弱しか使われなかった福引券が合同では75%に上がった」こともあげる。3年前から祖師谷3振組で取り組むウルトラマン商店街事業で、祖師谷地区商店の連帯感が高まっていたことも共通スタンプ実現を後押しした。

運営は商店会と独立

スタンプ専門NPOで

運営組織をNPO法人にしたのは、

(1)祖師谷地域共通のスタンプとなるため、各商店会と独立したスタンプ事業専門の組織にする必要がある

(2)多額の現金を扱うことなどで責任の所在が明らかな法人組織が望ましい

スタンプの仕組み

有効期限つき

百円用と千円用2種類のスタンプ

ウルトラスタンプの仕組みは表の通り。特徴は、

(1)スタンプの種類を100円買い上げに1枚進呈のウルトラスタンプと千円買い上げに1枚の10ウルトラスタンプの2種類あること

(3)各種の地域団体などと連携し地域貢献を進める

などのため。

NPO法人の設立手続きは、祖師谷振組の顧問税理士に委託した。

(2)有効期限を設けていること

(3)満貼台紙を200ウルトラスタンプとし、早く満貼になるようにしていること(立川市の羽衣振組・ハローチップと同様)

(4)収入増加策として、賛助会員制度を設けたこと。賛助会員は台紙広告スポンサーとなる(広告料金は1年3万円。台紙枚数は1年に2万枚を予定)。

進呈単位	100円
種類	100円に1枚進呈のウルトラと1000円買い上げに1枚の10ウルトラ
満貼台紙	200ウルトラ
満貼台紙利用方法	1冊250円の金券として加盟店で利用またはイベント等への参加
有効期間	4年(今年発行分は2011年12月末まで)
スタンプ購入先	3商店会の担当役員
回収台紙換金先	現在は3商店会の役員 近く、八千代銀行になる予定
参加費	1万円の加入金と3万円分のスタンプ



1ウルトラと10ウルトラの2種類のスタンプは共に糊付き。当然、ウルトラマンが印刷されている



ウルトラマン 商店街 スタンプの台紙

NPO法人 ウルトラマン商店街スタンプは、
地元商店街と地域住民皆様方のご協力により
活動し、地域貢献して行くスタンプです。

不動産のことなら イーエスライフ 株式会社イーエスライフ 〒157-0063 東京都世田谷区世田谷1-14-14 TEL: 03-3416-2918	土庫・建物・アパート(経営仲介) 東京都世田谷区世田谷1-14-14 大谷ハウジング TEL: 03-3416-2918 FAX: 03-3416-3738	安全・便利・快適な 賃貸住宅・店舗賃貸 三軒くろりん 伊豆急シティバス 世田谷営業所 TEL: 03-3433-8770
梶井会計事務所 世田谷区松原3丁目9番3号 丸の内ビルディング505 TEL: 03-3416-6285	UTSUMI 内海印刷所 TEL: 3484-1201 城南信用金庫 祖師谷支店(橋本ビル) 〒157-13-1 FAX: 3484-1202	あなたの健康アドバイザー 祖師谷内科クリニック TEL: 3482-1118 TEL: 3482-1119 TEL: 3482-1120 TEL: 3482-1121
専科メディカルクリニック 在野療養看護専門学校 TEL: 3483-1808	運転免許は近くて通いやすい 世田谷自動車学校 TEL: 3482-3141 FAX: 03-3329-1148	スクール生募集中 CHITOSE GOLF & TENNIS TEL: 3482-3521 TEL: 3484-0482
本物のやさしさと おもてなし ラビスタ世田谷 TEL: 3482-3141	お申し込み 貴社の事業 JA東京中央 TEL: 3482-3141 FAX: 3482-3142	世田谷の14軒、共に、未来へ。 八千代銀行 TEL: 3411-1111

ウルトラマン 商店街 スタンプのご利用方法

- 100円のお買い物に1ウルトラ、
1000円のお買い物に10ウルトラ
差し上げます。
 - 1冊200ウルトラ貼り終わると
250円のお買い物又はイベント
等に参加出来ます。
 - ウルトラマン商店街スタンプには
有効期限があります。ご注意ください。
- ご不明な点は加盟店にお尋ね下さい。

ウルトラマン商店街 スタンプ参加店マップ



賛助会員の広告及び全店の名前と電話番号が印刷された台紙（A3紙2つ折）

今後

利益出れば専用事務局や宅配も
課題は加盟店の意欲引き出し

石川理事長は、「スタンプ事業で利益
が出れば、専用事務局設置や地域貢献
の宅配事業などを実施したい」と言う。
それには、各加盟店がどれだけ本気
になってスタンプに取り組むか、新た
な加盟店がどれだけ増えるかなどが力
ギとなる。

役員らは、スタンプ50枚分と挨拶状、
台紙をセットにしたお年玉袋1000
セットを年末の数日間に作成、おおよ
そかの夜、近くにある2つの神社で、
初詣に集まった人たちに進呈した。
また、事業資金確保のための協賛会員
を募り、初年度は13社を集めた。
役員の高橋泰幸さん（高橋茶舗店



高橋さん



石川理事長

ウルトラマンを活性化のシンボルとする祖師谷地域



主)は、全体的には盛り上がりは感じ
られる。資金不足で十分な宣伝・イベ
ントができないなどで、地域への浸透
不足の面もある。また加盟店により温
度差はあるが、多くの方々にいろいろ
意見を出していただき、全店の総意に
近い形で運営していきたい」と抱負を
語った。



スタンプ50枚分と台紙1枚、挨拶文
をセットにしたお年玉袋を作り、2
つの神社で500ずつ配付した

スタンプセール(隔月開催) はがき→封書=活用店増加

喜多見商店街振組

喜多見振組で、商店街スタンプを活用する店が若干だが増えているという。

きっかけは、(1)隔月実施の「スタンプセール」のDMをはがきから封書にしたこと、(2)スタ研全体会で得た他商店会の情報、などのようだ。



商店街スタンプの概要

18店で年800万円発行

喜多見振組は、小田急線喜多見駅を中心にした近隣型商店街。組合員は108人。うち、スタンプ加盟店は2割弱の18店で、ゴールドスタンプ会を組織。当初は40店以上加盟していたが、おつきあい的に入った店の多くがスタンプの扱いをやめたり、廃業する店が出たりで半分以下に減少した。この4年でも6店が減少している。しかし、年間発行額は約800万円、回収額は約500万円で加盟店数の割には健闘している。

付加価値づくり

スタンプセールのほか、(1)年3回実施のフリーマーケットの出店料を現金なら2千円、スタンプ台紙なら1冊(500円分)、(2)盆踊りの縁日券100円券10枚と台紙1冊を交換するなどスタンプの価値を高め、新規顧客を増やすよう努めている。

スタンプセール

同振組スタンプ事業の大きな柱は、10年ほど前から隔月に実施している「スタンプセール」。期間は奇数月の1週間。

スタンプの仕組み

名称	きたみゴールドスタンプ
進呈単位	100円
加盟店負担	1枚2円
満貼台紙	スタンプ350枚。消費者は1冊500円の金券として加盟店で使用しないし預金、常時交換(パスネット=圧倒的な人気だったがパスモの導入に伴い今春から廃止、東京ディズニーランドチケット、旅行券など)イベントなどに利用できる
スタンプの購入・回収台紙の換金	地元金融機関

スタンプセールの内容

定番の企画は以下の3つ。
(1)全店3倍以上のスタンプサービス(2)倍分はゴールドスタンプ会

以下、会と略が各店の前年実績に
応じて補填)

(2)DM封筒を買い物の際、店に渡すとスタンプ50枚進呈(会が補填)。加盟店の上乗せサービスは自由。

(3)台紙抽選会。景品は600円、1万円の買い物券。

このほか、フリーマーケット、盆踊り、商店街感謝祭などのイベントと組み合わせることが多い(08年度のイベント予定参照7ページ)。

告知方法

消費者への告知は、DM、加盟店での店頭ポスター、街路灯へのポスター掲示など。

DMは3年前から実施、当初ははがきだったが1年前から封書にしている(詳細は後述)。

3月の実績

今年3月のスタンプセールでは、DM封筒持参者が約160名で、反応はDM送付先の2割強。台紙抽選も定数の先着千冊に達した。前回よりもよかったという。

各店のサービスも前回までに比べ工夫を凝らしたものが増えているという(5ページのチラシ参照)。

皆様のご来店を心からお待ちいたしております！

スタンプ還元セール

平成20年3月3日（月）～9日（日）

スタンプ加盟店の
サービス満載！
このチャンスを
ぜひご利用下さい！

美容室 **アミカ**
3日(月)～9日(日)は
スタンプ3倍サービス

越後屋呉服店
期間中スタンプ3倍セール

おしゃれな **春物**

ウインドーに並びました！
※このチラシをご持参して
春物をお買い上げの方
スタンプ(3+3)6倍サービス
FASHION-SHOP マルキ
TEL.(5497)2535

今日精米・今日配達 味を大切に

お米はつき立てが、一番おいしい。
期間中、店頭精米 5kg以上
お持ち帰りのお客様には
スタンプ**5倍**サービス(チラシご持参の方に限り)
にじやま米店
3416-0946

豆腐子

相模屋
一日十軒 美と健康にビーナッツ
期間中スタンプ3倍セール

村田電器

期間中スタンプ3倍セール

リカーステーション栄屋は決算セールにて3月末まで3倍セール実施中です。

★お子さんのお手強い企画！
おついでにお買物を休ませよう！
ココロフコフ 1.5L PET 1本 118円(税込)
スタンプ3倍が7倍にジャンプUP！
ターモフランチボックス(10個入り) 1,480円(税込)
19時以降は小学生までお子さんとおついでサービスあり！
お祝いなどでアメリコプレゼント

★新商品の発売 **八海山**
正純軟水 メーカー直販価格！
純水 720ml 953円 / 1,800ml 2,000円(税込)
軟水 720ml 1,153円 / 1,800ml 2,400円(税込)
3/2～9日までの1週間スタンプ3倍を
7倍にジャンプUP!

★ビールの値上げが続いています。
人気の麒麟ビール「一風堂」をセー儿期間中は特別価格でご提供！
もちろん・・・スタンプはジャンプUPの5倍！
350ml 6缶パック 1,108円(税込)
500ml 6缶パック 1,458円(税込)
★(各店企画はチラシご持参の方に限ります)

リカーステーション
栄屋
★(各店企画はチラシご持参の方に限ります)

化粧品専科
おしゃれの店 **長尾**

期間中 全商品お買い上げに
スタンプ**5倍**サービス！
※し 特別割引品は除く
★選品化粧品ティンクル
トライアル3品セット進呈！
(各品店内を切り離しご持参の方に進呈)
資生堂・ティンクル・カネボウ
コーセー・ホワイトリリー
〒983-2355小田急マルシェ 3489-3263

旬鮮重味

このチラシご持参の方
御一人様、グラス生ビールまたは
ウーロン茶を一杯サービスします
TEL 3480-1963

封筒ご持参のお客様には

○ 洗い盛り、しみ抜き、2割引きにて承ります。

○ 和装小物 **スタンプ5倍サービス！**

きのこの 鈴

037-0067 伊豆山崎町山崎町2丁目2番18号
電話 3485-2121(代)

春一番・セール

このチラシご持参の方に限り
期間中お買い上げ金額に応じスタンプ券
5倍進呈【特価品を除く】
プラス・資生堂化粧品サンプルセット
5日間ご使用分プレゼント 先着100名様
資生堂化粧品/SK-II **フランス屋**
〒985-0806 仙台駅前広場・小田急マルシェ 03-5497-3588

新入園・新入学キャンペーン

3月3日(月)～3月9日(日)

・キッズ 1,575円→スタンプ**10倍**
・小学生 2,100円→スタンプ**7倍**
・中学生 2,625円→スタンプ**5倍**
★新入園・新入学以外のお子様も別に限定です！
チラシ持参のお客様には
スタンプ**10倍**サービス致します！
予約優先とさせていただきます。
お電話お待ちしております。

Jepresse Club ジュネスタクラブ
TEL.03-3480-3761
0371-59021

野菜不可 菊ヶ瀬

和菓子300円以上お買い上げの、封筒持参の
お客様に世田谷みやげの栗最中
1個進呈いたします。



世田谷みやげに選ばれた
大きな栗が自慢の
栗最中です。
スタンプ
3倍セール

DPE/デジカメプリント
証明写真は当店へ！

セール期間中チラシご持参の方に限り
スタンプ5倍！

リカーステーション栄屋となり
PHOTO WING
フォト・ウィング
TEL/FAX 03-5497-3340

手づくりのお惣菜、お弁当

千成屋

お祭りサービス
(月) チキンカツ1枚120円→100円
(火) おネ揚げ天ぷら1枚80円→50円
(水) メンチカツ1枚70円→2枚100円
(木) とり唐揚げ100g180円→2枚150円
(金) とり唐揚げ1枚80円→50円
(土) 野菜コロッケ1枚80円→2枚100円

封筒ご持参の方
スタンプ100枚進呈
(1,000円以上お買い上げの方)

靴のイシイ 決算トリプルチャンス！

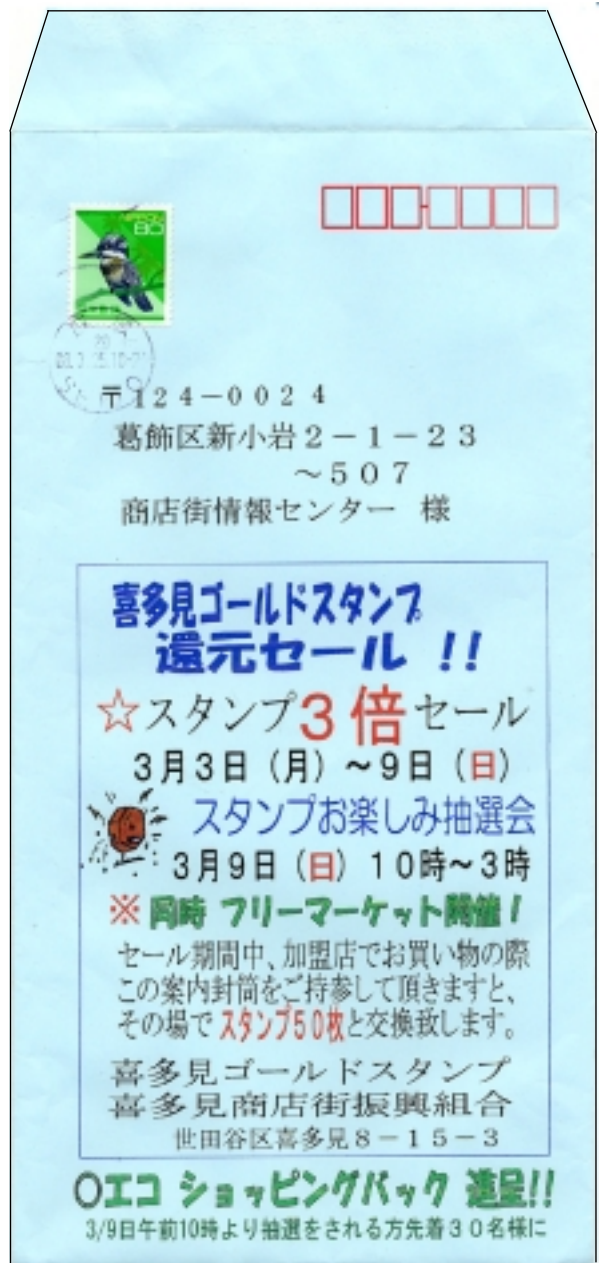
チャンス1
お買い物時に封筒をお持ち頂くこと
スタンプ100枚(通常90枚)プレゼント
チャンス2
お買い物時にこのチラシをお持ち頂くこと
スタンプ75枚(通常65枚)プレゼント
チャンス3
本店5分以内の最寄り店舗でお買い物で
スタンプ75枚(通常65枚)プレゼント
靴の修理も承っております
F&L 靴のイシイ
3416-4061

ボタン3,000円以上

スタンプ5倍サービス
※各店舗での最寄り店舗にスタンプ5倍つきませ
すみれ釣店
3480-0014

家庭用品・雑貨

いづみや
期間中スタンプ3倍セール



封筒にもイベント情報を印刷。宛名も直接、封筒に印刷（写真の定型長3封筒は、最近、編集部に郵送してもらったものなので切手が貼ってあるが、まとめて出す時は切手不要）

経費

スタンプセールの1回あたり経費は平均約120万円。大半が台紙抽選会景品で約100万円（半分程度は台紙回収で相殺）。その他は、DM関係ポスター、封筒持参者へのスタンプ進呈分など。

活用店に聞く

「リカーステーション栄屋」
3月のDMチラシの中で盛り沢山の企画をアピールしたのが、リカーステーション栄屋。

企画は、(1)小学生がお使いでココロラ製品を買つとスタンプ7倍+アメ玉1個、(2)新潟の銘酒「八海山」のメーカー希望価格販売とスタンプ7倍、

(3)値上げしたばかりのキリンビールを

値下げ価格で販売+スタンプ5倍、(4)セール期間外でも3月中は「決算セール」としてスタンプ3倍、など。

「ご主人の清水一行さん(44)は、「1月までのセールはうちも普通は3倍、時々5倍程度でしたが、石井さん(喜多見振組スタンプ担当理事の石井博さん)51)からほかの商店街のチラシを見せてもらい、「3倍では面白くない。思い切ったことを」と今回は7倍スタンプアップなどを盛り込んでみまし

た。

八海山のスタンプ7倍は、昨年八海山の正規取扱店になったので、そのPRを兼ねました。子供のお使い支援は、自分が子供の時、買い物先でもらったアメ玉のことを思い出して、大人になったらお得意さんになってもらいたいと願うことです。

何人かのお客さんから「スタンプこんなにもらえるの」と驚かれ、うれしかったですね。」

ダイレクトメール

3年前から毎回DMで案内

同会のスタンプセールでは、主な告

知手段としてDMを活用していることが大きな特徴。

イベント・売り出しの告知は、新聞折込ないし手渡しチラシを使う場合が多いが、喜多見では費用対効果の問題で折込はスタンプセールを始めた当初だけとし、その後は店頭ポスター程度にとどめていた。

しかし、セールのPR強化ということでDMを始めることにした。

そこで、加盟店で回収したスタンプ台紙から顧客名簿の作成を始めた。

最初は、名簿掲載者のうち1年以内に台紙を利用した顧客、その後は、過去1年に1度以上スタンプセールにDM封筒(当初はがき)を持参した消費者を対象とした。

1年前から封書に

DMは当初、送料が安く済むはがきにしていたが、1年ほど前から封書に変更した。きっかけは、「100通以上なら封書を1通65・1円で郵送します」という佐川急便からの働きかけ。佐川は郵便局と提携、DMの取り次ぎサービスを始めたのだという。

佐川が同会まで郵便物を取りにきて、郵便局まで運ぶ。切手は不要。顧客への配達には郵便局の配達員がするたため、メール便にありがちな遅れや実在するの宛先不明で返送されることはありませんという。ただ、配達までの猶予期間が1週間必要。

スタンプ初夏セール	5月19日(月)~25日(日) 5月25日(日)台紙抽選会	3倍セール フリマ同時開催
スタンプ盆踊りセール (元気出せ商店街事業)	7月20日(日)~26日(土) 7月26日(土)台紙抽選会	3倍セール 盆踊り同時開催
秋のスタンプ祭り	9月22日(月)~28日(日) 9月28日(日)台紙抽選会	3倍セール フリマ同時開催
商店街感謝祭 (元気出せ商店街事業)	11月17日(月)~23日(日) 11月23日(日)台紙抽選会	3倍セール ミニ遊園地同時開催
スタンプ新春セール	1月12日(月)~18日(日) 1月18日(日)台紙抽選会	3倍セール 餅つき大会同時開催
スタンプ還元セール	3月2日(月)~8日(日) 3月8日(日)台紙抽選会	3倍セール フリマ同時開催

このサービスは郵便局に頼んでもいいが、喜多見のように消費者が複数の郵便局管内に混在している場合、商店街の管轄郵便局以外のDMは当該の郵便局に持参しないといけないという面倒がある。「その点、佐川ならまとめて集配にきてくれるので便利」(石井さん)。

各店のサービス情報を盛り込めるチラシ

では封筒にするとどんな効果があるのか? 全店の売り出し内容を説明したチラシを入れることだ。チラシサイズはA3判で、つぐいす色の紙に1色(黒)の片面印刷。各店の広告料は無料。大きさもスペースが空いている限りは自由。

石井さんによると、「各店のサービス内容について

も、はがきでは4店ぐらいしか掲載できないが、チラシなら全店入れられる。それでも最初は、『スタンプ3倍』だけという店が多かったが、だんだん、プラスアルファのサービスを加える店が増えてきた」(チラシ表参照)。

これは石井さんが、加盟店の会合の折などに、スタ研全体会などでもらった他、商店会のチラシを見せて、「ほかのスタンプ会では、こんなふうに個店が活用している」と説明した結果だ。「そうか」と納得して独自の工夫をする店が出てくると、更にその店のサービス内容を見た店が、「それ

なら今度はうちも」と独自のサービスを工夫するようになる。

よく参考にするのは、羽衣振組のチラシだという。

*立川市の羽衣振組では個店への来店につながるイベントを多く実施。数年前から同会役員の池谷健治さんはオブザーバーとして毎回のようスタ研全体会に出席している。

チラシ編集申し出る人が登場!

3月からは「フォト・ウイング」(DPE・デジタルプリント)店主の野崎哲(さとし)さん(43)がチラシのレイアウト、版下作成までやってくれることになった。同店がスタンプ加盟店になったのは昨春秋。商店街のイベントに参画するようになったのは昨年の盆踊りから。

スタンプセールのチラシをもっとおもしろくするにはどうしたらいいか、という話が出た時に、「1人で店をやっているのではなかなか会合などには出られませんが、私、パソコンが好きだし、店でできることならやりますよ」と申し出た。

各店の原稿は石井さんが集め、野崎さんにイメージを伝え、野崎さんがフォトショップという画像処理ソフトなどを駆使してそれを形にする。原稿を提出しない店については店名と3倍セ

ールのみにして、とにかく全店の広告を入れる。野崎さんはパソコンに慣れていることもあって短時間で仕上げます。

3月のチラシでは、「世田谷みやげ」にも選ばれたおいしそうな栗最中の写真を使った和菓子店などは売れ行きが良かったという。

従来のチラシは、全体タイトル以外の部分を単純に18等分(加盟店数)し、中身も「スタンプ3倍程度」の画一的なものだったので、チラシデザインの刷新が売り上げにつながったようだ。

印刷や封入は役員で

チラシの印刷は振組事務局のコピー機を利用。封筒の宛名は、パソコンプリンターで印刷する。枚数が500~600枚なので印刷コストは1万円程度でおさまる。封入を含めた作業は役員3人程度が半日ほどかける。

折込との違い

新聞購読者が減少する一方、日によっては折込チラシが20枚も30枚もあり、チラシの注目率も減っている。

スタンプファンを主な対象とする告知の場合、地域住民の多数がスタンプを集めているなら折込チラシのほうが効果的だが、少数の場合は、DMのほうがいいのかもしれない。

2800万枚流通の電子マネー&ポイントカード

スイカ(JR東日本のICカード乗車券)及びパスモ(JR東日本以外の関東の鉄道やバスの共通ICカード乗車券)を電子マネー、そして商店街のポイントカードとして使えるシステムを導入する商店会・商連が都内で数例出てきた。検討中の会も増えている。

スイカの大半、パスモの全ては電子マネーとしても使えるほか、登録した消費者は、ポイントカードとしても利用できる。また、端末はクレジットカードに対応させることもできる。このシステムの導入について世田谷区商連でも導入の可能性について検討を開始した。

スイカやパスモを電子マネー、ポイントカードとするシステムとはどのようなものなのか？

1. スイカ、パスモとは 乗車券&電子マネー、登録すればポイントカードにも 端末はクレジットカードにも対応

非常に便利なIC乗車券カード

スイカ、パスモとも、非常に便利な関東の電車やバス共通の乗車券カードである。

発行枚数は3千万枚(今年1月末)。スイカとパスモは同じ仕様のICカードであり、相互に使えるよう発行者同士(JR東日本と(株)パスモ)で取り決めをしているので、スイカがパスモを持っていけば、関東の殆どの電車やバスに、切符を買うことなく乗車できる(最低運賃以上の残高があることが前提)。

駅名・運賃を調べて現金を入れるこ



[スイカ][パスモ]合わせて3千万枚。電子マネーとして使う消費者がどれだけ増えるかが、商店・商店会として導入するかの判断材料の一つ

とが不要だし、フェリカ方式と言われる非接触式ICカードなので、定期入れに入れてある場合、カードを取り出す必要はなく、そのまま自動改札機にかざせばいい。

このため、スイカとパスモ合わせた発行枚数は1月末時点で3千万枚を超えている(このうち電子マネーとして使える枚数は約2800万枚)。計算上は、首都圏の大半の人がスイカかパスモを持っていることになる。しかも、基本的には交通カードなので常に持ち歩く確率が高い。

電子マネーは標準装備

スイカやパスモには、(1)チャージ(入金)できる、(2)運賃の決済機能がある、という特性を活かし、商店等での決済にも使えるという電子マネー機能が付加されている(スイカの一部は電子マネー機能なし)。

スイカとパスモを電子マネーとして使える店舗は駅の売店や自販機、そしてファミリーマート、スリーエフ、ビックカメラ、イオングループなどのチェーン店、一部商店街の有志店舗など約2万9千店(今年1月末現在)。増加傾向にある。

・残高限度額は、

スイカ、パスモ共に2万円
チャージできるのは、ファミリーマートなど一部店舗を除き、鉄道駅やバスの入金機のみ。一般加盟店ではできない。残高限度額はスイカ、パスモ共に2万円。

・加盟は個店でも

スイカ、パスモの電子マネー加盟店になるには、JR東日本、(株)パスモ(JR以外の首都圏主要鉄道・バス会社で構成)のいずれかと契約をして、端末や通信回線などを揃える必要がある。



スタ研では、導入実績のある企業の担当者
を招き、説明を聞いた(07年6月の全体会)

・電子マネー換金手数料は、
2.5～3%

加盟店は、スイカ、パスモ電子マネー
売り上げの2.5～3%程度の手数料
を契約鉄道会社に支払う。入金は一
定期間後(半月～1カ月後)が一般的。

登録すればポイントカードにも

・運営主体は、特定商店会等とJR東
日本の2通り

スイカやパスモは、消費者が会員登録
すればポイントカードにもなる。そ
の場合、登録先(運営主体)は2通り
ある。

・特定商店会、商連等

第1は、特定の商店会、商連などが
運営主体となる場合。JRや(株)パス
モの許可を得るほか、運営システムが
必要になる。これは専門企業に発注し
ないと難しい。商店会としての設備・
ソフト、個店の端末等の導入経費は、

規模にもよるが加盟
店1店平均40万～80
万円程度はかかると
みられる。

なお、消費者がため
たポイントはスイカ
やパスモにチャージ
できない。

・Suicaポイントクラブ

第2は、JR東日本が運営主体の
「スイカポイントクラブ」。当然、スイ
カのみが対象となる。現在の加盟店の
大半はチェーン店。

ポイントの進呈単位は加盟店が選べ
る。100円に1ポイント、105円
に1ポイント、200円に1ポイント
など様々。

通常のスイカでは、このポイントカ
ードにはならない。利用できるのは、
「ビュー・スイカ」カード、提携カード、
そして携帯電話の「モバイルスイカ」
に限られる。現金をチャージできるイ
ーजीモバイルスイカ以外はクレジット
カードである。

消費者は、スイカポイントクラブに
入会登録をする必要がある。

ためたポイントは1ポイント1円と
して、スイカにチャージできる。

端末はクレジットにも対応

スイカ、パスモの電子マネー端末は
クレジットカード決済にも対応できる
ものが一般的。各カード会社と商店会
等が一括加入契約をし、カード決済手
数料を3%台後半にしている例が多い。

端末には、スイカ及びパスモ(共に
非接触式ICカード)に対応する部分
と通常の接触式カード(大半のクレジ
ットカード)に対応する部分がある。

2・スイカ・パスモを利用する商店会の状況

商店会・商連が運営主体のケースで
は、昨年3月から今年の3月までに品
川区の子反田振組、大田区の大森銀座
振組、町田市商連、品川区の青物横丁振
組、目黒区商連、渋谷区の子さはた地区
商店街などが開始している(表参照)。

スイカ、パスモを利用したポイントサービスと電子マネー決済、及びクレジット決済システム
を導入した商店会等(2008年3月末時点)

組織名	所在地	開始年月	加盟店数	備考
五反田振組	東京都品川区	2007.3.23	約20店 (約140店)	飲食店の参加が多い。
大森銀座振組	東京都大田区	2007.3.23	約25店 (約140店)	加盟店負担はポイントのほか毎月 3,000円。
町田市商店会連合会	東京都町田市	2007.12.10	約50店 (約1,400店)	
青物横丁振組	東京都品川区	2008.2.8	約20店 (約130店)	7年前から実施していたオンライン のポイントカードから切り替え。
目黒区商店街連合会	東京都目黒区	2008.3.11	約100店 (約4,000店)	・加盟店端末とポイント・クレジット ・電子マネー管理サーバの通信回線は インターネット ・加盟店負担はポイントのほか毎月 500円 ・08年度内に取扱い店650店を目標
ささはた地区商店街	東京都渋谷区	2008.3.15	約60店 (約700店)	ポイントの有効期限は最終取引から 1年。

- ・ポイント進呈単位はいずれも100円、加盟店のポイント負担は@2円。
- ・ポイント利用単位は、ささはた地区(100ポイント以上)を除き1ポイントから。
- ・目黒区商連以外は、スイカ、パスモを持っていない消費者用に、ポイントサービス
のみのカードも発行。
- ・加盟店数のカッコ内は商店会会員数



商店街としては、五反田商店街と共に最も早くスイカ・パスモを利用したポイントサービスシステムを導入した大田区の大森銀座商店街。立看板や横断幕などで宣伝をしているが、加盟店の一層の活用、地域への浸透が課題となっている。

いずれも商店街の活性化事業、新規性・拡張性がある事業ということで、行政から数千万円の導入補助金を得ている。

ポイント負担（1ポイント2円程度）や電子マネー、クレジットカードの決済手数料を除く加盟店の負担は、端末利用料などで毎月500円から3千円程度のようにだ。補助金がなければその数倍になるはずだ。

少ない加盟店率

これまでの導入商店会の状況を見ると、加盟店の割合は2割以下と少ない。どの商店会も会員には、非商店やチェーン店も含まれていることで仕方ない面はあるが、それにしても少ない。

これは(1)売り上げ低迷に悩み、新たな経費負担には抵抗がある、(2)ポイントサービスの効果に期待しない、(3)クレジットカードの利用がもともと少ない、(4)

電子マネーについては、歴史が新しくあまり普及していない、などの理由が考えられる。

試行錯誤の段階

成果は今後の浸透次第

ポイントカードの登録会員数や発行額などは、目標を下回る会が大半のようだ。

これは、駅中などを除くとスイカやパスモが電子マネーとして使える店がまだまだ少ない、ポイントカードとして使える店は更に少ないため、消費者の認知度が少ないことが一つ。地域型商店街では顧客の平均年齢が高く、新しいカードシステムが浸透するにはかなりのPRが必要といえそうだ。

また、スイカ、パスモをポイントカードとして使えるようにした商店街でも、ポイントカードについてよく理解しないまま参加した加盟店が多い、こ

となどが考えられる。

現状では、スイカ・パスモの電子マネー決済、クレジットカード決済ができるメリットを活かしている加盟店はど

3. 今後の検討課題

スイカ・パスモを使ったポイントサービス、電子マネー決済への対応、そして1台の端末でクレジットカードにも対応するという事業。どう考えればいいのだろうか？

検討すべき課題として、(1)スイカ・パスモのポイントカードとしての可能性・メリット（スタンプシールや印字式ポイントカードなどの比較）、(2)

の商店会でも少ないようだ。

ただ、事業開始から長い会でも1年。まだまだ試行錯誤の段階、成果は今後の普及と取り組み次第といえるだろう。

スイカ・パスモの電子マネーの普及見通し、(3)電子マネーでの買い物にポイントをつけると店の負担が4・5〜5%程度になること、(4)クレジットカードをどれだけどの程度利用するか、(5)スイカ・パスモを活用する場合の費用対効果、などが考えられる。新年度のスタ研検討テーマの一つといえる。

参考

せたがやポイントシステム

パスモ、スイカを活用したポイントサービスと電子マネー決済
N社&J社の共同提案（見稿）

区商連ではスイカ、パスモを活用したポイントサービス及び電子マネー決済等について事業委員会で、研究を重ね、今年の秋には方向性を打ち出すことにしている。

委員会では、システム事業者の提案を聞く会合を何度か開いている。そのうち、最近の委員会では世田谷区商連に提出されたN社とJ社の共同提案（見稿）の概要を紹介したい。

1. ポイントサービス

(1)パスモ、スイカをポイントカードとする

カード制作費を節約できる。また、交通乗車券でもあるので携帯率が高い。

(2)各会ごとにポイント管理、精算

満点のレートを各会ごとに設定できる（A会は350ポイント500円、

B会は200ポイント250円など。)

(3)ポイント利用単位を選べる

ポイントが満点になったら利用できる方式と1ポイント単位で使える方式のどちらかを会として選択できる。

(4)各種のポイント機能を付加

商店での買い物や飲食だけでなく、環境やボランティア活動など多様なポイント機能を付加できる。

(5)区内でポイント交換

各商店会で発行したポイントを他の商店会と等価交換できる。近接する商店会同士の連携イベントに利用できる。

(6)ポイントシステムをASPで提供

ポイント管理は、自前ではなく、システム会社のハード・ソフトを有料で利用するので、商店会は将来に渡り大規模な投資(サーバーや全体システムの構築など)が不要。

2・電子マネー決済

パスモ、スイカの電子マネー決済に対応し、決済手数料率も提携鉄道会社との連携で抑制できる。

3・各種クレジットカード決済

各種クレジットカードの決済に対応する。VISA、Master系に於いては、包括的契約で手数料を抑制できる。JCBなどのクレジットカードも取扱契約は可能。

4・1台の端末で、ポイントも決済も処理

以上、ポイントサービス処理や電子マネー、クレジットカード決済を1台の端末で処理できる。

5・端末の回線はインターネット

各店の端末とカードの取引情報を管理するサーバーは常時接続のインターネット回線(ADSLか光ファイバー)を使用するので、ポイント発行ポイント回収、ポイント数確認、クレジットカードや電子マネーの処理速度

が早く、通信料も定額となる。

6・費用(表参照)

この費用見積は世田谷区商連向けに、世田谷区内商店街の規模を想定し提出された。

せたがやポイント初期費用&維持費用(案)N社&J社

初期費用	(1)端末50台の場合		(2)端末100台の場合	
	(1)ポイント・決済端末	13,500,000	27万円×50台	27,000,000
(2)サーバ利用費用	1,500,000	3万円×50台	3,000,000	3万円×100台
(3)端末登録費用	750,000	1.5万円×50台	1,500,000	1.5万円×100台
(4)ポイント導入費用	750,000	1.5万円×50台	1,500,000	1.5万円×100台
(5)電子マネー導入費用	750,000	1.5万円×50台	1,500,000	1.5万円×100台
(6)教育研修費用	750,000		1,000,000	
小計(A)	18,000,000		35,500,000	
(7)営業管理費	1,800,000	小計(A)×10%	3,550,000	小計(A)×10%
小計(B)	19,800,000		39,050,000	
(8)消費税	990,000	小計(B)×5%	1,952,500	小計(B)×5%
合計	20,790,000		41,002,500	

維持費用(月額)	(1)毎月50万ポイント発行の場合		(2)毎月120万ポイント発行の場合	
	(1)システム利用料 1	125,000	500,000 P×0.25円	250,000
(1)システム利用料 2*			40,000	200,000 P×0.2円
(2)端末利用料	50,000	1,000円/月×50台	100,000	1,000円/月×100台
小計(A)	175,000		390,000	
(3)営業管理費	17,500	小計(A)×10%	39,000	小計(A)×10%
小計(B)	192,500		429,000	
(4)消費税	9,625	小計(B)×5%	21,450	小計(B)×5%
合計(月)	202,125		450,450	
合計(年)	2,425,500		5,405,400	
ポイント発行額月	1,000,000	500,000 P×2.0円	2,400,000	1,200,000 P×2.0円
ポイント発行額年	12,000,000	6,000,000 P×2.0円	28,800,000	14,400,000 P×2.0円
システム・端末等経費率	20.2%	2,425,500円÷12,000,000円	18.8%	5,405,400円÷28,800,000円

*システム利用料(ASP)は、ポイント発行額に応じた逆累進制。

月100万ポイントまでは1ポイントに0.25円、100万ポイント超分については0.2円。

2007年度スタ研全体会概要(時間は毎回午後8時30分～2時間程度)

回	月日・場所	出席者数	議題
第1回	6月4日(月) 松原まちづくり出張所	約30名	1. スイカ・パスモを電子マネー&商店街ポイントカードとして活用することについて (1) 五反田・大森銀座などにシステムを納入したシー・アール総研の大坪京市氏らによる説明と質疑応答 2. 明大前振組の検討状況(報告・本杉香氏) 3. 情報交換
第2回	6月26日(火) 千歳船橋振組ホール	19名	1. スイカ・パスモを電子マネー&商店街ポイントカードとして活用することについて (2) クレジットカード会社におけるスイカ・パスモ等への取り組み(三菱UFJニコス(株)東京営業部加盟店営業第2グループ戦略開発チーム・長野将統調査役) 2. 千歳船橋振組の近況(報告・秋本治美氏) 3. 情報交換
第3回	7月12日(木) 桜新町振組事務所2階	約20名	1. スイカ・パスモを電子マネー&商店街ポイントカードとして活用することについて (3) 1-「鉄道会社(東急電鉄)のパスモ&スイカへの取り組み」東京急行電鉄(株)情報・コミュニケーション事業部事業企画部 宮本有紀彦課長 2-「スイカ&パスモを活用した商店街ポイントサービス事業の方向等」(株)ビットメディア代表取締役・高野雅晴氏 2. 桜新町振組の近況(報告・渡辺泰氏) 3. 情報交換
第4回	9月7日(金) 烏山駅前通り振組ダイヤ会館	9名	1. スタ研バス旅行の検討 2. 情報交換(夏の売り出し・イベント報告を中心に)
第5回	10月26日(金) 中里会館	13名	1. 中里通り振組のスタンプ事業近況(報告・森田哲也氏) 2. 情報交換 3. パスモ・スイカを使ったポイントカード 大田区・大森銀座振組の視察(報告・樋口氏)
第6回	1月25日(金) 烏山駅前通り振組ダイヤ会館	15名	1. 烏山駅前通り振組のコミュニティーポイント事業近況(報告・林成高氏ほか) 2. 立川市・羽衣振組ハローチップ近況(報告・池谷健治氏) 3. 情報交換
第7回	2月26日(火) 祖師谷コミュニティマート	13名	1. NPO法人ウルトラマン商店街スタンプ研究会(祖師谷地区共通スタンプ発行)についての近況(報告・石川征男氏、高橋泰幸氏) 2. 祖師谷振組のホームページ運営について(報告・萩原進氏) 3. 情報交換
第8回	3月18日(火) 尾山台商栄会振組委事務所	18名	1. 尾山台商栄会振組ポイントカード事業の近況及びカードシステムのリニューアル計画について(報告・安藤武彦氏) 2. 情報交換



多くの参加者が童心に戻って楽しんだ柿狩り

2007年度のスタ研事業

8回の全体会と共同事業

2007年度も全体会を中心に事業を展開した。全体会は8回開催。会場は会員商店会の会館・事務所などを持ち回りで実施した。最初の3回はスイカ&パスモを商店街のポイントカードとして利用することを検討するための勉強を中心とした。その後は、開催地の商店会スタンプ・ポイントカード事業の報告と参加商店会の近況等の情報交換を中心として行った(上表参照)。

また共同事業として、今年度は、帝国ホテル・レストランでのランチ&宝塚観劇のほか3年ぶりにバス旅行を実施した。

スタ研バス旅行

開催日 07年11月20日(火)

スタ研帝国ホテルランチ&宝塚観劇ツアー

開催日 08年2月4日(月)

ツアー内容

・ランチ 帝国ホテル本館17階
インベリアルバイキングサル
・東京宝塚劇場 宝塚星組公演・
グラン・ステージ「エル・アルコ
ン 鷹」

費用 1人1万5千円

参加者 41名(烏山駅前通り
振組20名、千歳船橋振組6名経
堂振組6名、中里通り振組5名、
三軒茶屋銀座振組4名)

コース 春風萬里荘見学(笠
間日動美術館分館) 北大路魯山
人の旧居) 笠間稲荷参拝(大菊
花展見学) つくば山水亭で昼
食(枯山水の庭園を望みながら
会席料理) 千代田村「旬の味
覚・柿狩り」(お土産付き)
費用 1人1万4000円(うち
5千円はスタ研から補助)
参加者 37名(烏山駅前通り
振組15名、千歳船橋振組11名、三
軒茶屋銀座振組8名、経堂農大
振組2名、喜多見振組1名)。ほ
か、小田急トラベルの橋本氏、事
務局の樋口氏。