

せたがや スタ研 ニュース

第 **54** 号
2008.10.20

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54号』紙面構成

10月のスタ研全体会・講演報告
スタ研からのお知らせ
[08年度スタ研共同企画]第2弾-帝国ホテルランチと宝塚歌劇/第3弾-ランチ&放浪記(帝国劇場)ほか
NEWS & REPORT
スタ研全体会 2008年4~10月の開催状況

10月のスタ研全体会 講演報告

情報発信充実と実働部隊強化 台紙の加盟店回収促進で巻き返しへ

広島県福山市・協同組合神辺わかば会 藤井一浩副理事長&事務局長

スタ研では10月6日夜、烏山駅前通りダイヤ会館で今年度5回目の全体会を開催。今回は久しぶりに他都市スタンプ会のリーダーを講師としたこと、区商連青年部と共催ということもあって今年度最多の40名が参加した。講師は、広島県福山市の協同組合神辺(かなべ)わかば会副理事長&事務局長の藤井一浩さん(45歳)。消費者への情報発信、加盟店への台紙回収を促す販促事業、そして必要な事業を早く企画・実施する組織運営などについて語っていただいた。

スタ研及び区商連青年部の約40名が聴き入った



わかば会の事業運営などについて説明する藤井さん



久しぶりに区商連の桑島会長も参加



沿章
わかば会は、1966年(昭和41年)に有志26店が任意団体とし

広島県東部、福山市北部に位置する神辺町



立地

神辺は、広島県東部にある人口4万人ほどの町。06年3月に福山市と合併した。神辺町内でも、端から端まで車で15分ぐらいかかる。町内の小売店は約340店(04年商業統計)で、殆どが点在し、商店街らしい商店街はない。

【協)神辺わかば会の概要】

て設立、同時にスタンプ事業を開始した。

ピーク時には年間発行額2500万円程度までいったが、その後衰退、リニューアルした96年当時の発行額は1200万円程度に落ちた。スタンプをきちんと出さない加盟店が増え、停滞ムードが溢れていた。

打開策としてポイントカード化を決めたが、烏山駅前通り振組・桑島理事長の講演会開催と烏山駅前通り視察で、カード化をやめ、烏山方式のスタンプで再スタートすることにした。

リニューアルの主な内容は、

- (1)スタンプの加盟店負担額と消費者利用額に差をつけ、それで運営費をまかなう仕組みの導入（従来は、加盟店負担額と消費者利用額に差はなく、賦課金などで運営費をまかなっていた。事務局は商工会に委託）
- (2)宣伝・イベントの強化
- (3)スタンプのデザイン変更と「くるくるちゃん」というふくろうのキャラクターをつくった
- (4)事務所の開設と専従事務員1人の雇用（従来は神辺町商工会に委託）
- (5)加盟店増加活動など。

99年に協同組合化し、共通商品券事業を開始した。

リニューアル後、粘り強い加盟店拡大活動と活発な宣伝、イベントなど

で、加盟店は80店、年間発行額は4千万を超えるまでに成長した。

ただ、長引く消費低迷や超大型SCが地区内及び周辺に相次いでいることから、発行額上位の有力店を含め廃業する店も増え、スタンプの年間発行額も2千万円以下になってきた。

主な事業

スタンプシールと共通商品券、チラシやホームページなどの共同宣伝事業

1・スタンプ事業

仕組み

・進呈単位	100円
・加盟店スタンプ負担額	@2円
・台紙貼枚数	350枚
・満貼台紙利用額	1冊500円
・台紙利用法	加盟店、イベント、常時交換、預金

実績

- ・加盟店 約60店（小売7割、飲食弁当1割弱、サービス2割強）
- ・発行額 1627万円（07年4月）

08年3月)

・回収額 1085万円(同)

・回収率 99%

発行額1位は葬儀・仏具店で年間300万円程度。このほか自動車整備・販売店、カイロプラスティックなど小売店以外の業種が健闘。

主なイベント

「くるくるラリー」3ページにチラシ）ラリー台紙に異なる3店のハンコを押してもらい（買い上げ額はいくらでもいい）、3店目でスタンプ50枚（組合負担）と交換できる。08年10月からはスタンプ2千枚などが当たるダブルサービスとした。台紙はチラシに1枚印刷するほか、各店でも配付、同じ人が何回でも参加できる。

立川市・羽衣振組の3店ラリーを参考に昨年開始。年10回程度実施の定番イベント。最近では1回に300枚以上回収される。

「台紙で買い物10倍、現金2倍スタンプシール」(4ページにチラシ)

チラシに印刷(10枚)された10倍シールを満貼台紙に貼るとスタンプを10倍進呈。加盟店回収を増やす意味も含め6年ほど前から継続。当初は年1回だったが最近では年3回実施(5月、8月、12月に各5日間程度)。

「旅行」

・秋の1日旅行。朝7時頃出発、夜10時頃帰着の本格バス旅行。今年11月16日に近江八幡水郷巡りなどを予定。先着40名1人台紙20冊。

・豪華日帰りお食事会(毎年春に実施)朝10時頃出発、夕方4時頃帰着のゆったりバス旅行。近郊観光地のうまいもの処を厳選。今年2月に「大崎上島・きのえ温泉」(瀬戸内海ほぼ中央の島)の旅を実施。先着40名1人12冊)

・カーブ観戦ツアー(広島球場での巨人戦などにバスで招待。今年6月に実施。先着40名、食事・飲み物・お土産つきで1人10冊)

・フリーランチセット交換(出発日が自由に選べる。毎年春に実施)

「サンタが家にやってくる」

毎年、12月24日・25日の2日間、各10名限定で、サンタ&トナカイに扮した組合員がケーキを届ける。希望があれば、事前にクリスマスプレゼントを預かりケーキと一緒に渡す。

「常時交換」

- ・映画券(台紙2冊。市内7映画館共通チケット)
- ・入浴券(3施設1〜2冊)
- ・広島行高速バス券(3冊)
- ・ティナー券(福山ニューキャッスルホテル。幼児1冊、子供2冊、大人4冊)

くるくるラリー開催期間

10月1日^[水] ▶ 7日^[火]

帰って
きター
!!!



パワーアップして
『かんたんラリー』が

今まで

今度は

加盟店3店舗でお買い物して
ラリーハンコをもらったら
その場で交換して、

わかば
スタンプ **50枚進呈**
(5,000円お買上相当分)

さらに

交換したラリー台紙がそのまま応募券と
なって抽選で総額100万円お買上相当分
のわかばスタンプが当たる!

1等 **2,000枚** ×1名 (20万円お買上相当分)
2等 **1,000枚** ×3名 (10万円お買上相当分)
3等 **500枚** ×10名 (5万円お買上相当分)

今月の受付案内

受付日 10月2日(水) AM8:00~10:00(※)



公演日 11月27日(水)
時 間 PM7:00
場 所 福山作神宮文化会館
(大ホール)
チケット(全席) 3,000円
先着20枚
お一人様3枚まで招待
抽選販売を予定しております。

新規加盟
しました

わかば会
加盟店 信用できる技術と品質…
心のかようメガネを、
あとどけるメガネ専門店

原田メガネ

神辺町川北150-3豊後神社横川北バス停前 TEL.962-2485

商品券
取扱店

安倍モーターズ

神辺町十九軒25-3 TEL.963-3322

くるくるラリー 10月1日(水)~7日(火)まで開催!

右のラリー台紙を切り取って、各わかば会加盟店
へご持参下さい。加盟店3店舗でお買い物するだ
けで、スタンプ50枚とその場で交換致します。

※1店舗につき、ラリーハンコ1個のみです。加盟店での抽選は抽選機による抽選となります。
※抽選日：抽選券の発行日より抽選機での抽選となります。

神辺わかば会

神辺町川北606-1(旧NTT神辺支店) TEL.(084)963-7878
[事務局 営業時間/AM9:00~PM5:30 ただし、土、日、祝日を除く]

わかば会 HPアドレス <http://www.wakabe-kai.com>
神辺の825番線(かんナビ) <http://www.kan-navi.jp>

NEW ラクラク★ウキウキ くるくるラリー

開催期間 10月1日^[水]~7日^[火]
★1店舗につき、ラリーハンコ1個のみ★

加盟店3店舗でお買い物すると、①色無白でこのラリー台紙と交換でもれなくスタンプ50枚進呈!

1 スタート! 2 あと1つ 3 やったね!

お名前 電話番号
ご住所

※お名前から抽選は個人情報は、「わかば会」の専用以外には使用いたしません。※加盟店での抽選、抽選機のみです。

<くるくるラリー> 毎月のように実施している定番セール

チラシ下のシールを貼ると!

台紙でのお買い物なら

現金でのお買い物なら

スタンプが
おなんと期間中
お買い物をすると

10倍 & 2倍

Wチャンスセール実施期間

8月1日(金) ▶ 5日(火)

例えば、買い物2,700円分を台紙と現金で支払いの場合 通常は.....スタンプ 27枚
 期間中は、★台紙5冊で、2,500円の支払い 10倍出し.....スタンプ 250枚
 ★現金で、残り 200円の支払い 2倍出し.....スタンプ 4枚
 期間中ならスタンプがなんと 254枚 (2,700円×10倍+200円×2倍) もおトク!
 合計で.....スタンプ 254枚

今月の受付案内 受付日 8月4日(月) AM9:00~DDB企業事務局にて

公演日 9月17日(水)
 公演時間 PM6:30
 会場 神辺文化会館(大ホール)
 観劇券 8席5,500円
 先着20枚
 お一人様7席までご招待
 詳しい案内をご利用しております。

平成二十年度 松竹特別講演

来月のイベント予告 来月はわかば会チラシ特別号 9月18日折込です。 第3回 今年も開催!

曜日コーナーやお楽しみステージ など楽しいイベントいっぱい! お買得品が満載! 加盟店特売ブースもあるよ!

開催日程 9月21日(日)
 場所/神辺町商工文化センター

秋のビッグバザール

実施中 **10倍 & 2倍キャンペーン** ストップ! レジ袋! マイバッグを持って銀行券を当てよう!!
 実施期間 2008年10月31日(金)まで
 ●応募締切 第1回(前期抽選)締切 2008年8月15日(金)
 ●当日消印有効 第2回(後期抽選)締切 2008年11月7日(金)

神辺わかば会 神辺町川比 506-1 (旧NTT神辺支店) TEL (084) 863-7878 ばかば会HPアドレス http://www.wakaba-kai.com
 [事務局 業務時間/AM9:00~PM6:30 ただし、土、日、祝日を除く] 電話予約センター(カ-ナビ) http://www.kan-navi.jp

<p>神辺わかば会 通常のスタンプ枚数に比べて、加盟店でご利用下さい。 有効期間 平成20年8月5日(日)</p>				
<p>神辺わかば会 通常のスタンプ枚数に比べて、加盟店でご利用下さい。 有効期間 平成20年8月5日(日)</p>				

<台紙で買い物10倍、現金2倍スタンプセール> 台紙の加盟店回収に威力

会場内での
お買い物は
現金でも 商品券でも バザール券でも
すべてスタンプが
3倍出し!!

ご来場の方に
**ふわふわ
風船
プレゼント!**
数量200名様

通常500円の
満貼台紙が
当日会場で使える
**600円分の
バザール券と交換**

さらにお得な
お買い物が増しめる!

秋のビッグバザール

第3回

開催日程 **9月21日** 会場 **神辺町商工文化センター**
[旧 神辺町役場 南] 駐車場有り

開催時間 **AM10:00~PM4:00**

WAKABAKAI AUTUMN BIG BAZAR *KANNABE WAKABAKAI AUTUMN BIG BAZAR * KANNABE WAKABAKAI AUTUMN BIG BAZAR

AM10:00~	イベントスケジュール	AM11:30~AM12:00
お一人様1バック限り 先着 200 名様限定 「玉子」1バック50円	オープニング 朝イチ 「玉子」1バック50円	ビッグバザール 会場にて受付 秋の一日旅行 日本一の大船料理と近江八幡水郷めぐり、 そして夜景が美しい神戸でディナーを お楽しみいただけます。 詳しくは、裏面をご覧ください。
PM1:00~ 売切切れ御免 100kg 牛モモ 炭火丸焼き 1バック 約ステーキ2枚分 1,000円	「国産和牛モモ丸焼き」特売 1バック(約ステーキ2枚分)	PM2:00~PM3:00 かなべ共通商品券 特別販売 「ダーツゲーム」で 最大10倍のスタンプがあたる!
	「研ナオコ オータムディナーショー」受付 2008年11月25日開催/会場:鶴山ニューキャッスルホテル	

<秋のビッグバザール> 2年前から若手主体の実行委員会が中心となり始めたわかば会最大のイベント

・ポウリング券(3ゲイム+貸し靴、2冊)
・その他 市内でのコンサートや観劇チケットを随時交換

「スタンプ・商品券共通のイベント」
・ビッグバザール
06年から毎秋実施。
各店や町内団体の出店コーナーを設置し、全店スタンプ3倍サービスをするほか、玉子特売、牛モモ炭火丸焼き、縁日コーナー、スタンプ台紙交換会、商品券特別販売など。

・商品券特別販売会
7月の三日市水曜夜
店や秋のビッグバザール、春の商工会イベントなどで実施。商品券1万円買い上げごとにダーツ抽選ができるゲーム券を進呈。ダーツではスタンプ1~10倍が当たる。

チラシ裏面には毎回、有志店舗の有料広告を掲載する。料金は最低5,000円から。1回に10万円程度の収入がある。以前は月間カレンダーを掲載していたが、広告掲載に差し替えた。

ゆかた祭り 2008

ゆかた祭りご奉仕品

◎本染めゆかた ◎結び帯 ◎桐下駄
お仕上り/着100% ラクラク着付 履きやすいソフトはなお

3点セット 10セット限り 通常価格 22,000円 **11,000円**

その他 ●ブランドゆかた ●本染めゆかた ●絞りゆかた ●結び帯・下駄・巾着 ●お子ゆかた(0才~14才) など、各種取り揃えております。

12月の商品お買い上げで **スタンプ3倍出し**

〒210-8583 神奈川県川崎市川崎区 神奈川川崎3198-3 (広瀬神社交差点向かい) 2階2号、3階2号にございます。 TEL.084-963-0401 FAX.084-963-2516

パソコンを使って何をしたいの?

あなたがしたい内容に合った個人指導をいたします。

●詳しい内容につきましてはお電話にお聴きください。 無料体験レッスンあり。 TEL.094-993-0181 FAX.094-993-0900

あなたの家に眠っている地金金お宝

リサイクルしませんか?

現金買い取り

ご相談・お見積無料!

わすかな品物・石つきの品物でも無料査定致します!

〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-10-10 百合藤宝石時計店 TEL.(084)962-2385

今月の目玉セール 特價商品

ボールペン 万年筆 すべて2割引!

100円均一コーナー お買得品満載!

ヒラモリ文具

TEL.962-0900

中古車フェア 中古車勢揃い!

ワゴンR FX-T 660 5D 11年式 45万	ワゴンR C2 660 5D 13年式 38万
ekワゴンM 660 5D 20年式 81.5万	セルポクラシック 660 3D 9年式 18万

車検・飯釜の中古車について詳しくはHPで <http://www.kurumanotanchi.com/>

くるくる車検 9,800円 土・日・祝日車検OK!

Q&A

Q1. どうして安いのか?
Q2. 安いけど、本当に大丈夫?
Q3. 立ち会い説明って何?

TEL.0120-66-1580

エコポイントで2倍におトク! **エコポイント** **通常の買い上げわかばスタンプ** **エコポイントわかばスタンプ**

地区	加盟店	エコポイント	スタンプ枚数	
神奈川	美空堂アトーン	レジ袋、ご不要のお客様	1枚	
	今日もとん店	レジ袋、食品、ご不要のお客様	2枚	
	アトーンかやたに	お買物袋、ご不要のお客様	5枚	
	カンナ美容室	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	神奈川電機	エコマーク商品お買上のお客様	25枚	
	まもりの紅屋	お買物袋、ご不要のお客様	5枚	
	山口屋	食品類、ご不要のお客様	1枚	
	モードミシマ	お買物袋、ご不要のお客様	5枚	
	門田ポイント	お買物袋、ご不要のお客様	2枚	
	西台	西台産宝玉石店	リサイクル、生・プラチナ買い取りのお客様	50枚
横浜	湯沢町付店	エコドライブ、元で動く電話機お買上のお客様	2枚	
	魚沼 くらもと	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	湯のふたアール	マイバック運動、お買物袋、ご不要のお客様	2枚	
	永徳寺商店	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	金島商店	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	総合資料のみほ	レジ袋、ご不要のお客様	1枚	
	国弘エレクトロニクス	腕時計、タオル持参でご来店のお客様	5枚	
	ふじい店	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	川崎	清水商店	お買物袋、ご不要のお客様	1枚より
		モードよしざわ	レジ袋、ご不要のお客様	2枚
シゲモリ美容室		エコマーク商品をお買上のお客様	2枚	
ヒラモリ文具		レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
ひろなか洋品店		レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
みちのうえ薬局		レジ袋、ご不要のお客様、自動車以外でご来店のお客様	1枚	
相模原		みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚
		みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚
		みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚
		みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚
	みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	
	みちのうえ薬局	レジ袋、ご不要のお客様	2枚	

神奈川わかば会 加盟店一覧

くるくるラリーのポイントはこちらで!

エコにも加盟店有志で取り組むほか、会として市のレジ袋ストップキャンペーンに参加している

2・共通商品券事業 仕組み

・券種	500円と1,000円の2種類
・販売所	各地区、大型SC
・販売手数料	2%
・換金手数料	0~4%
(金融機関で即日換金可)	
*コピー防止の印刷、バーコードによる単票管理	

実績

- ・登録店 127店
- ・発行額 2759万円(07年4月~08年3月)
- ・回収額 2533万円(同)
- ・回収率 92%

主なイベント

スタンプと運動スタンプの項で紹介。

3・共同宣伝

チラシ・ホームページ、宣伝カーなど多角的な宣伝事業を展開(詳細は後述)。

4・教育研修

年に4~5回の加盟店全体会で、事業報告や予定のほか加盟店懇談会。うち、年2回程度は外部から講師を招いての講習会。

5・新規加盟店の募集

わかば会のことをよく知らない人が多いのは、消費者だけでなく事業所でも同じ。廃業する店が年々増える一方で、商工会員でも未加盟の事業所も多い。これまでも商工会その他の団体のコネなどを利用して、役員が個別に説明に回ったり、概要書を送付したりして勧誘活動をしてきた。

リニューアルをした96年には鳥山駅前通り振組の桑島理事長を講師に、多くの事業者のほか町長ら町の有力者を招き、一流ホテルでの食事付き講習会を開催。参加者を対象にアンケートを実施、後日、見込みのありそうな経営者を勧誘、24店を60店に増やした。

今年度も8月に桑島理事長を講師に説明会を開催。その2カ月前には、広島県中小企業団体中央会の支援を受け、「地域の発展とお客様の笑顔のために」というサブタイトルのわかば会紹介パンフレットを作成、加入促進に活用している。

その結果、この8月以降、4事業所が組合員となり、10近くの事業所が商品券登録店となった。

事業の運営

事業の運営については理事会が方針を立て、実働部隊として「何でも実行委員会」を2年ほど前に設立、イベントや宣伝で大きな戦力になっている。事務所は30~40人収容の会議室もある元NTT支店を借りている。専従職員は1人だが10年以上勤続のベテラン。組合加盟店の賦課金は一律月2千円。

神辺わかば会の事業内容ご紹介!
わかば会とは?

- 「NEW わかばスタンプ」「共通商品券」の発行。**
顧客の固定化・リピーターの確保に有効な「スタンプポイント」
●来店集客の即効性がある「商品券」
わかば会では、これらの事業を地域で共通とし、協賛で行うことにより期待されるスケールメリットを最大限に活かし、顧客では対価の必要が少なく、仕入れ価格の安いサービスを提供しています。各加盟店の集客と売上向上に寄与することも第一の目的として、併発形で事業を行っています。
- 地域事業者の「連携」と「協力」をより強いものにするために。**
●事業コンセプトは「ハート(心のつながり) > リフト(経済効果) > パート(経済効果)」
地方の産業振興は「地域振興競争」に勝つことで、どんなに強大な商業施設であっても地域の事業者は遠慮なく、仲間として協力しあうわけにはいかない。地域振興は「地域振興競争」に勝つことで、どんなに強大な商業施設であっても地域の事業者は遠慮なく、仲間として協力しあうわけにはいかない。地域振興は「地域振興競争」に勝つことで、どんなに強大な商業施設であっても地域の事業者は遠慮なく、仲間として協力しあうわけにはいかない。
- 地域の安心・安全「地域活性化」のために。**
地域事業者の収益は、単にモノやサービスを提供するだけでなく、地域コミュニティの核として、地域の暮らし・行動力・青少年の健全育成・高齢者福祉などに多くの地域振興に結びつけていきます。少子高齢化の進む地域、地域コミュニティの核として、地域の暮らし・行動力・青少年の健全育成・高齢者福祉などに多くの地域振興に結びつけていきます。
- 事業に関する情報・教育の提供。**
会事業に関する情報や商品の販売方法に関する情報の提供などに加え、経営マナーの研修会や地域振興活動のための講習会なども開催しています。
- 福利厚生・親睦の積極的な推進。**
わかば会は、その基本コンセプトの中で「地域の事業者は同業で集り、商業で支え、連帯(共同)」としています。加盟店相互が支え、親睦を高め、地域振興することによって、親睦に関する事業も積極的に展開しています。

使い道いっぱい! 地域第2の通貨!
NEW わかばスタンプ

わかばスタンプは「顧客の固定化」や「リピーターの確保」に有効! しかも…汎用性が高く費用対効果に優れた販売ツールです。

発行
高いコストパフォーマンス

お客様
高いロイヤリティ(顧客満足)

加盟店のお約束!
●発行額1万円につき、6000円分まで発行可能(手数料あり)
自由な販売活動に活用!
●発行額1万円につき、6000円分まで発行可能(手数料あり)
●発行額1万円につき、6000円分まで発行可能(手数料あり)

毎月発行のチラシの告知やイベントをチェックしてGET!
店舗振替手数料無料!
「店振替」が「お支払い」に!
「お支払い」が「店振替」に!
●発行額1万円につき、6000円分まで発行可能(手数料あり)

見込み客リピーター確保に有効!

加盟店で 1冊500円 の金券として お買い物に使える	加盟店全社間で 預金もできる ●発行額1万円につき、6000円分まで発行可能(手数料あり)	事業所で 事前決済がメニュー といつでも両方で 交換できる	お申し込み 多彩なイベント 旅行・イベントなどに 特設で参加できる
---	--	---	---

加盟店が状況に合わせて自由に発行設定**お客様が自由多彩に使えしかも集めやすい
**わかばスタンプは、単なる「値引きポイント」ではなく
他の追随を許さない販売促進ツールです!**

【講演のポイント】

1・消費者には、

くどいくらいの情報発信を

会の事業を知る消費者は少ない、という前提で

我々事業者は、毎日スタンプや商品券を扱っているので、「お客さんは知っていて当然」と思いがち。ところが住民でも、地元商店会・スタンプ会の事業をよく知っている人は意外に少ない。このことを役員はしつかり頭に入れておく必要があるし、加盟店にも理解してもらわなければならない。

わかば会では10年以上、毎月チラシを町の全世帯に配付、スタンプがらみのイベントも数多くやってきた。それでもスタンプを知らない人は多い。

以前小学生時代の同級生と久しぶりに会い、「何をしているの」という話になり、わかば会のスタンプのことを話したら、「何それ?」と聞かれた。何十年も神辺に住み続けている人間なのに。

年2回はチラシで詳しい説明

毎月1日にチラシ1万6千部を新聞折り込み。加盟金融機関のラックスタンドなどにも置いてもらう。観光協会などの共催事業では町内会ルートの協力を得て回覧する。

わかば会のスタンプや商品券について年2回はチラシで詳しく説明する。

チラシの一部は毎回店頭ポスター用として、裏が透けないよう表面だけ印刷して各店に配付する。

経費は年間300万円強。うち3分の1程度は有志加盟店の広告でまかなっている。

ホームページではチラシの事前告知もホームページも数年前から運営。会の沿革やスタンプ、商品券の仕組み、イベント情報などを詳しく説明している。また毎月25日頃には「早刷りチラシ」として翌月1日に折込予定のチラシを掲載する。

自前の宣伝カーで毎月PR

今年、青木寿明理事長が「古くなつたから」とワンボックスカーを寄付し



PR効果をあげているというわかば会の宣伝カー。運転は若手実行委員が交代で

てくれた。その車を加工、スピーカーなども備えて、毎月1〜3日に各半日程度、若手8名が2時間ずつ交代で回っている。効果はすぐに出てきた。「いま、マイクでわかば会のお知らせを聞いたけど、何をやるのですか?」などという電話がしばしば事務局に来るようになった。

2・加盟店への情報発信

消費者だけでなく、加盟店にもスタンプや商品券についてよく理解してもらう必要がある。年4〜5回の加盟店会でイベントの予定と留意点、スタンプや商品券の活用法などについての啓発活動をしている。

また、FAXによる全店の連絡網を10年ほど前に構築、急ぎの連絡に活用している。

3・加盟店の台紙回収に力

加盟店回収率65%を80%にする目標設定

回収したスタンプ台紙から顧客の名簿や利用状況を記録、6千世帯分のデータが蓄積されていた。

利用状況を見ると、加盟店で使う人は加盟店利用ばかり、旅行に使う人は旅行だけ、高速道路券（現在は廃止されたが）など常時交換や預金も同様、

という傾向があること、加盟店以外の利用は35%にのぼることもわかった。イベントなどでお客さんに喜ばれるのはいいのだが、「うちにはスタンプ来ないんだよね」という加盟店が少なくないのも事実。

そこで、景気が厳しくなっている中では加盟店の売り上げ増につながる台紙回収を促進することが大事と考え、加盟店での回収率をそれまでの65%から80%に高める目標を設定した。

スタンプは加盟店で利用できる、ことを改めて強調

その対策のひとつとして、台紙はどの加盟店でも使えることをチラシなどで強調した。

加盟店で使えることを、知らない人もいる。知っていても、「スタンプはイベント（常時交換、預金）で使うもの」と決めているお客さんも少なくない。そういう人に加盟店で使えるメリットをアピールすることで加盟店での利用が増え、多少とも売り上げが増えればということからだ。

PR強化とイベント（台紙スタンプ10倍、現金2倍セール）などで、65%程度だった加盟店回収の比率は75%を越し目標の80%近くまで上昇した。

台紙 700 円シールセールとスタンプ 10 倍セールの比較

	700 円シールセール	スタンプ 10 倍セール
組合・店の追加負担	200 円	スタンプ 45 枚 = 90 円
消費者のプラス分	200 円	スタンプ 45 枚 = 64 円

それでも、スタンプファンには、「10 倍」というインパクトが大きいし、手持ちの台紙を使い切った時に次の収集開始への動機付けともなる。だからこのセールでの回収冊数が伸びている。

4・台紙スタンプ 10 倍
現金 2 倍セールを定番に

「加盟店で台紙を使うとお得」なことをアピールするためこのセールに力を入れている。

たとえば、2700 円分の買い物の場合、通常はスタンプ 27 枚進呈。このセールで、台紙 5 冊と現金 2000 円で支払った場合、台紙分に 250 枚、現金に 4 枚、計 254 枚進呈。組合は台紙買い上げ 10 倍のうち 8 倍を補填する。

台紙 1 冊あたり、組合の負担はスタンプ 40 枚 80 円。お客の得るサービスは通常より 9 倍 45 枚分 64 円多くなる（満貼台紙はスタンプ 350 枚 500 円なので 1 枚 1・43 円）。700 円シールなら 200 円のプラス。単純計算なら 64 円対 200 円で明らかに 700 円シールのほうがお客には得。

5・意思決定・事業化を早める
実行委員会組織

大型イベントを創設・推進

2 年前には、「何でも実行委員会」を結成した。これまでは事業の企画・運営を全て理事会で行ってきたが、理事の高齢化などで、いいアイデアが出されても、それを詰めたり具体化するまでに至らない、ということもあった。

私を含めた理事 2 名、そして理事以外の若手と中堅 5 名の計 7 名で実行委員会を組織した（その後、1 名が加わり現在は 8 名に）。

この委員会にはフリーに使える活動費 30 万円をつけ、理事以外の委員にも理事会での発言権を与えた。

最初の仕事が、2 年前から始めた「秋のビッグバザール」。加盟店有志や町内の各種団体などが一同に集まってくるのバザー、縁日、抽選会など多彩なメニューの大型イベントだ。今では、わかば会最大のイベントに発展した。

宣伝カーのアイデアと運営

委員の誰かが宣伝カーの話を持ち出した。すると、「そういえば、神辺ではしばらく宣伝カーをみないなあ」「やってみよう」「毎日は無理だが、チラシを出す月初めの 3 日間くらいなら交代でやればい」という具合に話が進んで実現した。

役員が楽になる広告代理店とのつきあい方

チラシは、デザインから印刷まで広告代理店に外注している。年間 300 万円以上かけているが、随意契約で、「細かい値引き要求」もしない。その代わり、「わかば会担当の営業マン、デザイナーを変えさせない。わかば会の加盟店会や講演会（合わせて年 6、7 回）に極力参加する」ことを条件とした。

担当がしょっちゅう変わるのでは、その都度、コピーやデザインなどについて、宣伝担当役員でもある藤井氏が基本的なことから説明しなくてはならないからだ。この条件は満たされた。この 10 年余りの間に営業マンの異動は退職による一度だけ。デザイナーも結婚、出産の退社による 2 回程度。

「あまり値引き要求はしない」というものの、結果的に費用面で安くできたことも少なくない。

例えば、リニューアル以来「くるくるちゃん」というふくろうのキャラクターを使っているが、表情や衣裳、色などいろいろな変身させることがある。普通なら安くてもワンカット 3 千円以上はするが、支払ったことは一度もない。いい関係ができているからだと思うっている。

独居老人レスキュー隊を準備
「わかば会独居老人レスキュー隊」も、来年 4 月立ち上げを目標に、この委員会では準備中。

「お客との会話の中で、」がほしいのだが」といった話が出た時、メンバーの中にそれらの商品やサービスの取り扱い店がある場合にその店を紹介し、お客にカードを渡す

有志のお客紹介制度
組合事業ではないが、委員 8 人で、今春から「特別紹介カード」というサービスを始めた。

（3）紹介された店は最低限、スタンプ 3 倍サービスをする。もちろんプラスアルファのサービスをするのは自由というもの。

その内容は、
（1）それぞれが共通の名刺大の特別カード（普通の紙）を保有する
（2）このカードを特別なお客に進呈す

これもメンバーの雑談中、「誰かに紹介されたお客が一番確実なんだよなあ」という話が出たことから、紹介カード作成まで進んだものだ。

08年度スタ研共同企画 第2弾 帝国ホテルランチと宝塚歌劇 募集締切は10月末!

群馬バス旅行に続く、今年度のスタ研共同企画第2弾は、来年2月4日開催の「帝国ホテルランチと宝塚歌劇観劇」。今回で4回目の人気企画です。

宝塚歌劇のチケットは個人ではなかなか入手できないプラチナチケット。宝塚ファンや「たまには見てみたい」というお客に喜ばれる確率が高い。

現地集合、現地解散で各会の役員さん同行は不要、申込は1人から可能です。年末・新春商戦等でのスタンプ・ポイント交換景品などに検討ください!

【概要】

- ・開催日 09年2月4日(水)
- ・集合 帝国ホテル東京本館ロビー
午前11時20分
- ・内容
- 1. ランチ
帝国ホテル東京本館17階・インペリアルバイキングサール

- ・申込締切 10月31日
- ・申込先 スタ研事務局(有)商店街情報センター
- 電話 3674 7390
- FAX 3674 7359
- Eメール hh-6216@mx.mesh.ne.jp

第3弾は、ランチ&放浪記(帝国劇場) 募集は11月から

森光子主演の放浪記は初演から40年以上たち、今回の公演期間内(09年5月5日より5月29日)に前人未到の2000回公演を達成するそうです。

- ・日時 09年5月28日
- ・費用 1人1万5千円程度(食事と

- 帝国劇場A席)
- ・定員 先着40名(最低開催人数30名)
- ・申込締切 09年2月28日
- ・申込先 事務局
- 食事処、集合先等は未定。

群馬日帰りバスは2台、約70名に! 11月5日、群馬・吹割の滝、老神温泉、川場村などへ

スタ研共同企画第1弾 日帰りバス旅行は、申込者が当初の定数40名(バス1台)をかなりオーバーしたため、70名バス2台とし、10月15日で締め切りました。参加予定は7商店会68名。今回の観光スポットは、(1)東洋のナ

イアガラと称される豪快な吹割の滝と紅葉の散策、(2)「秘湯・老神温泉の人氣旅館での特選会席料理(昼食)」、(3)ミルク工房やファーマーズマーケットが人気の川場村・道の駅「田園プラザ」、(4)楽しくおいしいリンゴ狩り(川場村または沼田市のリンゴ園)。



- 費用は1名6300円。
- ・商店会別申込人数
鳥山駅前通り15名、経堂
すずらん15名、三軒茶屋銀
座12名、中里通り8名、喜多
見8名、千歳船橋6名、下高
井戸4名。
- 写真は、千歳船橋振組が街路灯などに掲示した募集ポスター

11月の全体会は13日(木)

テーマはスタンプ・カード事業の連携

今年度のスタ研第6回全体会を以下の要領で開催します。

今回は、「スタンプ・ポイントカード事業団体の連携・統合等について」をテーマとした講演・質疑応答を中心とします。

講師は、北海道・オホーツクカード

事業協同組合顧問(前専務理事)の皆川忠義さん。

オホーツクカード事業協組は、北海道の斜里町、佐呂間町、訓子府町、生田原町、丸瀬布町の各スタンプ・カード会が共通のシステムでオンラインのポイントカード及びプリペイドカード

事業を実施しています。5つの会は完全合併ではなく、独立部分を残しています。

加盟店は174店、ポイント発行額は約6200万円（今年3月決算）。

5つの会の距離は、遠い区間では100キロから150キロになるそうです。150キロというと東京駅から軽井沢駅、100キロでも東京駅から熱

海駅や高崎駅に相当します。

なぜ、行政の枠を超えて共通のカードシステムにしたのか？

5会のスタンプ・カード会の連携はどのようにしているのか？

成果と課題と合わせ説明していただきます。

「11月全体会の概要」

・日時 2008年11月13日(木)

スタンプ

年明けにはウルトラマンスタンプに合流へ

祖師谷南振組のぼんぼこスタンプ加盟店有志が来年1月からウルトラマンスタンプに合流する。ぼんぼこスタンプは今年末で発行を停止する予定。

ウルトラマンスタンプは、今年の1月から、祖師谷振組、祖師谷昇進会振組の加盟店を中心に、祖師谷地区共通のスタンプとして約50店でスタートしている。南振組からも4店が参加していたが、大半は来年から参加することになっていた。

PTAでスタンプ集め

京西小学校PTAは、今春から用賀振組のファミリースタンプを集めている。同PTAで実施していた廃品回収の売り上げが減少したため、新たな収入源として、ファミリースタンプに着目したものの。

烏山小学校のPTAも、烏山地区商店街のスタンプを集めているという。

ヤクルト球団勝利の翌日はスタンプ2倍

三軒茶屋銀座振組の「むねちか」(刃物、金物等)社長の遠藤久一郎さんは、熱烈的なヤクルトスワローズファン。シーズン中は、ヤクルトが勝った翌日に

午後8時30分～10時30分

・場所 ギャラリー丸シ(下高井戸駅北口そば丸シフルーツ青果部2階)

・次第

(1)スタンプ・ポイントカード事業団体の連携・統合等について

北海道・斜里ポテト協組及びオホーツクカード事業協組の経験などから

講師 皆川 忠義氏(オホーツクカード事業協組顧問)

(2)情報交換

(最近のチラシ等資料残がありましたら30枚程度ご持参願います)

街並み整備

LED街路灯に建て替え

祖師谷南振組は、現在の街路灯54基全てをエネルギー消費の少ないLED(発光ダイオード)電灯を使った街路灯に建て替える。竣工は来年3月の予定。

同振組の現在の街路灯は設置後約25年たっており、老朽化したため。

「環境にやさしい」ということで、都と区から事業費の8割補助を受ける(通常は3分の2)。支柱は将来、ソーラーパネルや防犯カメラもつけられる仕様にする。



スタ研全体会 2008年4～10月の開催状況

月日・会場・参加者数	主な議事、参加者（敬称略）
4月21日(月) 下高井戸商店街 (ギャラリー丸シ) 13名	1. 下高井戸商店街のスタンプ加盟店応援プロジェクト、商店街カタログなどについて 宍戸理事ほか数名が説明 2. スイカ・パスモを活用するポイントサービスと電子マネー決済事業について (株)ジェイスピリット宮崎泰弘氏及びNTTコミュニケーションズ(株)五十嵐総一氏より説明 3. 情報交換 [参加者]下高井戸(石井、岩切、上保、荻野、宍戸三、堀田、早川、吉田) 三軒茶屋銀座(笠井) 烏山駅前通り(田中) 区商連事務局(三神) 立川市・羽衣(池谷) スタ研事務局(樋口)
5月30日(金) 用賀振組会館 11名	1. 用賀振組のイベントや地元小学校PTAと連携し、商店街スタンプを集める運動等について 鈴木理事より説明 2. パスモ・スイカを利用した商店街ポイントカード「エコカシスム」について (株)ビットメディア高野雅晴社長より説明 3. 情報交換 [参加者]用賀(池田、片桐、小林、清水、鈴木、西尾、原、目黒) 烏山駅前通り(田中) 立川市・羽衣(池谷) スタ研事務局(樋口)
6月26日(木) 経堂すずらん会館 9名	1. 経堂振組(すずらん通り)が今年3月に建替工事を終えたすずらん会館やイベント等について 山本理事長、高橋理事より説明 2. スイカ・パスモ利用したポイントカード・電子マネーシステムについて説明とデモ (株)スピリッツ宮崎泰弘氏より説明 3. 情報交換 [参加者]経堂すずらん(山本、高橋) 経堂農大(森、高杉、やぶもと) 烏山駅前通り(田中) 祖師谷(上田) 祖師谷南(小島) スタ研事務局(樋口)
9月10日(水) 千歳船橋振組会館 14名	1. 千歳船橋振組の夏と秋のイベントやポイント発行状況について 秋本理事より説明 2. サムスタンプ(QRコード入りハンコを使ったスタンプシステム)について (株)サムテックの磯貝文典社長と同社代理店の国際パルプ商事(株)大槻和博氏より説明 3. 情報交換 [参加者]千歳船橋(秋本、石田、伊丹) 経堂すずらん(高橋) 経堂農大(高杉、やぶもと) 経堂恵泉通り(加茂下、森屋) 烏山駅前通り(田中) 祖師谷(上田) 喜多見(石井) えこひろば(多田) 立川市・羽衣(池谷) スタ研事務局(樋口)
10月6日(月) 烏山駅前通り振組ダイヤ会館 約40名	1. 世田谷区商連・桑島会長挨拶 2. 協組神辺わかば会のスタンプ事業等について 藤井一浩副理事長&事務局長より説明 3. 情報交換 [参加者]烏山駅前通り(田中氏ほか10数名) 下高井戸(岩切、上保、荻野、宍戸三、吉田) 経堂農大(高杉、やぶもと) 喜多見(石井) その他の区商連青年部員10数名、えこひろば(多田) 立川市・羽衣(池谷夫妻) スタ研事務局(樋口)

*参加者の人数に外部講師は含まれていません