

せたがや スタ研 ニュース

第 **55** 号
2009.1.31

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55号』紙面構成

スタ研加盟商店会 2008 年末～2009 年始の
売り出し状況
NEWS
スタ研からのお知らせ
スタ研全体会開催状況/事業報告

スタ研加盟商店会（抜粋） 2008 年末～2009 年始の売り出し状況

最近では珍しい、様々な賞品が展示
されている用賀振組の抽選会場



三軒茶屋銀座振組は、東京の離島観光キャンペーン
企画に参加、旅行招待や特産品も景品にした

「100年に一度」という世界不況の中、スタンプ・ポイントカ
ード事業を実施する区内商店会の年末年始の商戦はどう展開さ
れたらだろうか？ 以下、ホームページで売り出しやイベントが
紹介されている会を中心に報告する。

福引売り出し

多かった企画は、年末・年始という時期
もあり、福引売り出しで、スタンプ・ポイ
ントカード（以下、スタンプと略）の扱い
については主に以下の3つに分類できる。
(1) 通常の満貼台紙または満点ポイントカ
ード（以下、満貼台紙と略）による福引
スタンプファンをターゲットするために
実施する企画
桜新町振組、尾山台商栄会振組、等々力
振組、千歳船橋振組、烏山駅前通り振組、喜
多見振組など。
倍セールと台紙抽選の連動も
以上のうち烏山駅前通り振組以外の各会
は、満貼台紙福引の直前にスタンプ2～5
倍セールを実施している。
(2) 商店での消費額に応じて進呈される福引

券による福引
主にスタンプ未加盟店比率の多い会で実
施。未加盟店でも参加でき、顧客ターゲッ
トはスタンプファン以外も含まれる。
三軒茶屋銀座振組、ウルトラマン商店街
（祖師谷地区3商店会）、経堂振組、経堂恵
泉通り中央会など経堂駅北口3商店会、経
堂農大通り振組、用賀振組（満貼台紙でも
抽選可能）など。
(3) 30枚程度の少ないスタンプで福引できる
企画
スタンプ未加盟店でも参加でき、また通
常のスタンプ台紙に比べ少ない枚数で福引
ができるのでふだんスタンプを集めていな
い消費者も参加しやすい。スタンプの新規
加盟店やファンの増加も期待できる、など



千歳船橋振組の満点カード抽選会では割り箸を並べて福引
(同振組・石田理事 12月21日撮影)



経堂振組(すずらん通り)、経堂恵泉通り中央会など経堂駅北口の3商店会では、若手同士の飲み会で話が出て、初めて共同の歳末セールを実施した(写真は世田谷信金跡を会場とした経堂すずらん通りの福引)

景品は買い物券が主体
区内共通商品券、またはその商店街のみで使える買い物券を中心とし、ほかに東京デイズニールリゾートのパスポートや旅行招待などを組み合わせる例も。
抽選方法は、ガラポンがまだまだ根強い人気。ほかには、三角くじやスクラッチカード、割り箸、宝くじ方式の抽選券などを使う商店会もみられた。

烏山駅前通り振組(通常の満点台紙のみで参加できる「わくわくチャンス」と中里通り振組が実施。
等々力振組では、前記(1)の福引(12月実施)のほか、1月の中旬から下旬まで、「新春お年玉プレゼント」として、満点カードを加盟店で利用した消費者に500~1万円が当たる抽選券(当選発表は2月)を進呈している。

経堂農大通り振組では、参加店ごとに三角くじセットを置いての抽選(芳香園)の可能性があり、(1)と(2)の折衷的な企画といえる。



台紙プレミアム

チラシ等に印刷してあるシールを台紙に貼って加盟店で使うと、通常の2割~10割増しで使える企画。

烏山駅前通り振組(「お年玉セール」)、下高井戸振組(「おめでとうセール」)などで毎年お正月に実施している。

下高井戸のおめでとうセール広告
(同振組HPより)

2009

おめでとうセール

1月5日~12日
(月) (月)

700円クーポンを貼ると
1冊700円として
ご利用いただけます。

~15日までは「ちつのお店をまわりましょ!ラリー」も実施中




700円クーポンは、ご自宅宛に
郵送された封筒の中にあります。

台紙をご利用になった方にお送りしてありますが、届いていない方は、
ステーションでご連絡下さい。お返し致します。

下高井戸商店街振組 しもたかステーション 03(3325)1001

お年玉セール

1,000円
シールセール

あけましておめでとうございます。

えびも〜鳥山
お年玉プレゼント!

ラックカードなら
1,000円
シールセール

えびも〜鳥山

烏山のお年玉セールチラシ(B4判)

買い物ラリー

千歳船橋振組が12月前半の15日間実施。これはスタンプとは関係なく、振組加盟店で500円以上買い物するとラリー台紙に店印を押ししてもらい、店印数に応じて500円〜2万円の買い物券がもらえる企画。

立川市の羽衣振組ハローチップ倶楽部が、毎年、7月と12月に各10日間程度実施。こちらは異なる3店で各50

0円以上買い物してラリー台紙に店印を押しもらうと、通常のスタンプサービス（1000円買い上げに1枚進呈）のほか3店目でスタンプ30枚を進呈。1人で何枚でも集められる。この台紙は、最高数万円の買い物券が当たる抽選券ともなる。

このほか喜多見振組の有志4店だけで初めて実施した（詳細後述）。

ミニ台紙

集めるハードルを低く
50枚1000円台紙を期間限定で
喜多見振組ゴールドスタンプ会は、

昨年12月に初の試みとしてプレミアム台紙を発行。加盟店での利用に限り、スタンプ50枚を貼ると1000円の金券として使える。昨年12月15日から31日まで流通させた。

きっかけは、「商店会・スタンプ会として12月に何もやらないのはさみし

い。何かスタンプがらみのサービスを」という加盟店の意見から。

何をやるかについては、加盟店を回ってもらった買い物ラリーなどの案も出されたが、結局、「350枚を台紙に貼らないと使えない」ということで、最初からスタンプを敬遠する消費者が少なくない。スタンプファンを増やすには少しのスタンプでも特典がある仕組みが必要」という意見が通り、加盟店でしか使えないが、50枚貼り1000円と通常台紙より得な台紙を発行することにした。

ただ、初の試みということで期間を12月の後半に限定。
回収は133枚。12月1カ月に加盟店が購入したスタンプの約2%。

「年末企画としてはインパクトが弱い。それに初めてのことなので半月程度ではお客さんに浸透しないのでは」という意見もあり、継続するかどうかは今後検討する。

羽衣振組有志の12月サービスデーチラシ（毎月第4土曜日は商店街の折り込み。チラシのほか、有志9店で手配りチラシを配付）

新たなスタンプファン開拓を狙い作成した喜多見振組のミニ台紙（B5判）

歳末特別企画

台紙で各店の商品をお得に交換
下高井戸振組

「歳末特別企画」は下高井戸振組定番の企画(中元時にも同様の企画を実施)。スタンプ加盟店のうち殆どの店が参加するもので、参加店の出品商品を掲載したカタログから、希望する商品を買ってスタンプ満貼台紙でお得に交換できる。

事業の流れは次の通り。
(1)企画参加店が交換商品と通常価格、交換台紙冊数、交換日などを決め、それをもとに同振組スタンプ事業部が参加店の情報および申し込み方法など

を掲載したカタログを制作する(約5千部)。

(2)参加店および「しもたかステーション」(西友下高井戸店の前)にある商店街休憩所・各種情報発信所を兼ねた施設で奥に同振組事務局(あり)で来店者にカタログを配付する(カタログ配布前に予告チラシを各店などから配付)。

(3)交換希望者は、申し込み期間中に、氏名、希望商品と点数などを伝票に書き、必要な満貼台紙を添えて同ス

テーションに申し込む。

(4)振組事務局は「商品お渡し券」を申込者に、伝票控えを当該店に渡す。

(5)申込者は、その券を持って指定日に当該店舗で商品を受け取る(商品によっては同ステーションで)。

今回は台紙5622冊と交換

参加店にとっては、(1)売りたい商品をPRでき、(2)同振組スタンプ事業部のから補助(1商品100個以内)がある。商品の手配は申し込み後でいい、というメリットがある。

今回の結果は、参加店39店(うち1店はしもたかステーションでの宅配サービスや北海道中川町、三宅島の特産品)。台紙回収総数は5622冊で前年より8冊増。「加盟店が少し減り、不況ムードの中では健闘」という。

店によっては千冊近くの台紙を回収する。



申し込み受付期間中、しもたかステーションに各店の交換商品を展示(写真は下高井戸振組撮影)

申込みとお渡し

カタログから欲しい商品は選びましたか?

交換に必要な満貼台紙を用意しましょう。

12月12日(金)から15日(月)迄の
4日間 11時~6時
しもたかステーションで受付ます。

一種類につき一枚の伝票に
商品とお名前等を記入してください。
商品によっては受取り日など指定がございますので、
ご確認のうえご記入ください。

黄色の「商品お渡し券」をお渡しいたします。

申込み

黄色の「商品お渡し券」をお店に持っていきましょう!

期間中に、また指定日のある物は指定日にお店でお受取ください。
黄色の「商品お渡し券」を紛失されるとお渡しできない
場合もありますので、御注意ください。

お渡し

商品の配達または、宅配について

★配達表示がないものは原則店頭でのお渡しになります。
★各店の中に宅配便が明示してある物は「宅配便」が可能な品物です。
2kg迄の商品は本州全域に限り台紙1冊で承ります。
★お米・ビールなど重量がある商品はお店とご相談ください。

申し込み方法や各店の交換商品を掲載したカタログ(見開きでA4判)

| | | | |
|--|--|---|--|
| <p>1. 正月用 和風セット 2. (税込) ¥1,000程度</p> <p>2. 正月用 仏花 1. (税込) ¥1,000程度</p> | <p>3. 切り花セットB ¥1,000</p> <p>4. シクラメン(缶) ¥1,000程度</p> <p>2. シクラメン(缶) ¥1,000程度</p> <p>1. お正月用切り花セット ¥1,000程度</p> | <p>2. 買物券 ¥1,000</p> <p>38. しほだ自転車店 ¥29.000</p> <p>4. プリチストン 26インチファミリー車 ¥29.000</p> <p>4. ヘルメット ¥4,000</p> | <p>39. ステーション&中川町&三宅島 2310-1301</p> <p>1. ステーションサービス しもたか宅配 ¥1,000</p> <p>1. しもたか手ぶら ¥1,000</p> <p>1. ウィンナーセット ¥1,000</p> <p>1. ジャムセット ¥1,000</p> <p>1. おおむろのくさや ¥1,000</p> <p>1. 購入りのくさや ¥1,000</p> |
|--|--|---|--|

お得意さまはぜひ取り戻って高店へ

新潟県 銘酒 八海山

正規取扱い販売店製造元直売希望価格

| | | | |
|------------|--------|-----------|--------|
| 本醸造酒 720ml | 1,153円 | 純米酒 720ml | 953円 |
| 1,800ml | 2,408円 | 1,800ml | 2,000円 |

★日本酒の主な取扱い銘柄
★新潟の主な取扱い銘柄

★女性30歳以上 ★ワイン300円以上
★クリスマス用スパークリングワイン・シャンパン
90%以上特価しております。子供用シャンメリー特価販売！
喜多見で唯一のお酒屋さんです。

リカーステーション
栄屋

電話 025-249-0031

お得意さまはぜひ取り戻って高店へ

年末ありがとうセール

本日～12/30
つきたて こだわりの米

| | |
|-----------|--------|
| 新潟コシヒカリ | 4,350円 |
| 新潟コシヒカリ上越 | 3,150円 |
| 福島産コシヒカリ | 3,050円 |
| 若手お祭りども性 | 3,000円 |
| 秋田産コシヒカリ | 2,750円 |
| 佐賀夢ひずく | 2,600円 |
| 佐賀天候の詩 | 2,600円 |

お正月用 餅 注文承ります(23日迄)
お正月用 餅 注文承ります(23日迄)

にじやま米店
3416-0946
営業時間 朝9:00～夜7:00 日曜・祭日休業

チャレンジ4店舗ラリー

共同でチラシとサービス
喜多見振組・若手4人衆
企画内容は、12月15日～1月15日の
1カ月間に、(1)各店が推奨の商品・サ
ービスを販売する(チラシに掲載)、(2)
各店独自のサービスクーポン(チラシ
に掲載)、(3)各店の指定商品・サービ
ス

を2千円以上購入するとチラシに店印
を押印し、4店分集まるとスタンプ千
枚進呈する。
宣伝は、新聞折り込みチラシ7千枚
(約6万円)。
経費は、4店で均等負担。
このセールを企画した目的につい
て、言い出さずの齊藤一行さん(45歳。リカ
ーショップ栄屋)は、(1)
12月は、スタンプ会と
しての売り出しがミニ
台紙セールだけで、イ
ンパクトが弱いと思っ
た、(2)自店の商品・サ
ービスを年末年始の需要
期にPRしたい店で共
同チラシをまけば、集
客面でも経費面でも相
乗効果が期待できる、
の2点をあげる。

参加したのは、美容
室、米店、カメラ・DP
Eの4店舗。日頃から
親しい経営者または後
継予定者。4人の年齢
は40代半ばが2人と3
代前半が2人、という
ことで売り出しのタイ
トルを「若手4人衆の

若手4人衆のチャレンジ企画!

チャレンジ企画」とした。
「ラリーで4店舗を回った人は10人
弱。チラシの内容、店によっては商品
や価格設定などで反省点もある。ま
た、新規顧客を獲得しにくい業種もあ
り、必ずしも満足できる結果ではない

イベント

第4回ガンバレ日大！箱根駅伝順位
当てクイズ、商店街盛り上げに一役
下高井戸振組は、今年1月2～3日
に開催された「第85回箱根駅伝」(東
京・箱根間往復大学駅伝競走。10区間
約218キロ)の順位当てクイズを12
月に実施。今回も前年同様4千通以上
の応募があり、「商店街が盛り上がった
(同振組の六戸二郎理事)という。

が、これも試行錯誤のうち。クーポン
が多く使われた店もあった。これから
もスタンプ会でイベントのない月など
に共同で宣伝、サービスをしていき
たい」と清水さん。

箱根駅伝のコースから離れた同振組
がこのイベントを実施するようになっ
たきっかけは、商店街のすぐ先に「日
大文学部」があることだった。青年
部が企画運営の中心となっている。

駅伝応援横断幕

応募箱(「たいやきの店・たつみ」店頭)



立て看板(「ジュエリー・メカネ・時計のカザマ」店頭)

目的は、地元の日大を応援し、合わせて商店街の話題づくり、加盟店の利用促進を図ること。

クイズは、総合の1〜3位と日大の順位の2つ。1〜3位を当てた人には「ズバリ賞」として箱根1泊ペアー宿泊券(当選多数の場合は抽選で2名)、1〜2位を当てた人には「おしかったで賞」として5千円分のお買い物券(10名)を進呈。日大の順位を当てた人には「日大順位賞」として千円〜5千円の商品券を42名に進呈。また、応募者全体から、抽選で5名に東京デイズ二リゾートパスポートを進呈、という企画。

応募券は、駅伝クイズ参加店(今回は約50店)で500円以上消費した方に進呈。応募券に氏名・住所等を書いて「たいやきの店・たつみ」、「丸シ青果」、しもたかステーションの3カ所に設置してある応募箱に投函する。

当選発表は1月15日にしもたかステーションで実施。

1〜3位ズバリ賞(東洋大学、早稲田大学、日本体育大学)の当選者はいなかったため、日大順

位賞を20名増やして62名とした。日大は7位で、的中者403名のうち抽選で62名に買い物券(5千円買い物券2名、3千円券と2千円券各5名、千円券50名)。

イベントでんこもり
5倍 2倍 買い物ラリー 新米交換会 ポイント抽選会・ちとふな祭り等々
千歳船橋振組の12月は、駅前広場開設記念もあり、バラエティーに富んだ売り出し・イベントが展開された。まず、1日から3日間はポイント5

倍セール。4〜21日は2倍セール。15日はお買い物ラリー。6日は新米交換会。そして駅前広場オープニングセレモニーが開かれた21日は、満点ポイントカードによるわくわく抽選会、子供スタンプラリー、エンタメショー、もちつき大会、模擬店、フリーマーケットなど。

12月のイベントスケジュールを掲載したチラシ(Ｂ3判)



大勢の人が集まった駅前広場
(写真は2枚とも同振組石田理事が撮影)

わくわく抽選会の行列



このチラシ宣伝だけでなく日頃からの宣伝、人間関係づくり、品揃え、店づくりが蓄積された結果

区外編

台紙20%パワーアップ+スタンプ

5倍

1日で台紙904冊回収

立川市・羽衣振組 狭山園

羽衣振組では、12月26、27日の2日間、スタンプ加盟店で満貼台紙の20%増し回収。うち27日は、狭山園を含む有志でプラススタンプ5倍サービスを実施した。この10年近く定番の売り出しだ。

年も押し詰まっただけの売り出しなので、お年賀やお歳暮、自宅での正月用などにまとめ買いする人が多

く、毎年12月の第4土曜日は狭山園が1年で一番売れる日となっている。同振組の27日の台紙回収トッ

はだんとつで狭山園

同店は、26日に来たお客に対して、「今日はスタンプ1倍。急がないならスタンプ5倍の明日買い物したほうが得」と説明するなど、27日に来店してもらおうと努めた。

27日の結果は、500円台紙換算で(250円台紙もある)904冊(20%増)なので600円で回収。前年比約50%増。同店は過去最高の回収冊数となった。

ただ、現金売りのほうは前年比1%増に止まったため、総売り上げは過去最高とはいかなかった。

また、12月1カ月の同店売り上げは前年比10%程度減。

店主の池谷健治さんは、「今回は、宣伝を去年より1週間ぐらい早めたので買い控えが増えたかもしれないし、不況のせいで贈答単価も下がりがち。台紙回収が増えたのも、お客さんが家にあるスタンプを一生懸命集めてきたせいといえそう」と分析する。

12月27日は、満貼台紙を持ったお客さんが300人以上訪れた狭山園の売り出し



いっしょに
お約束します!
今年、最後で最高のいち日を

それは...12月 第4土曜日

羽衣商店街 サービスデー

27 狭山園では

ハローチップ

5倍

250台紙が300円で
500円台紙が600円で

もらえて、さらに... 無制限で使えます

つまり... 12月27日(第4土曜日)は

全部持って、狭山園にご来店ください。



スタンプ台紙の山を前にした池谷夫妻
(写真下は27日だけで回収した台紙)



| 商店会・企画名・期間 | 内容 | 結果・コメント |
|--|---|---|
| 三茶会振組 2008しゃれなあと歳末セール! 抽選券進呈期間12月1～23日、抽選開催日12月8～24日 | 特賞100,000円(区内共通商品券)1本、ディズニーリゾート賞ペア招待券5本、1等賞1000円商店街買い物券10本、テレビ東京賞青酒10本、三茶賞100円買い物券500本、しゃれなあと賞50円買い物券10,000本、ほか東京離島特別賞10組2名、副賞離島特別賞品5 | |
| 中里通り振組 2008ウインターセール スタンプ2倍セール12月1～13日、台紙抽選会12月14日10時 | ウインターセール用青スタンプを100円買い上げに2枚進呈、5枚揃えば紙で1回抽選できる。抽選方法はガラポン。抽選用はモリハ精肉店・八百森。抽選枚数は1人1回30本まで。景品 特別賞区内共通商品券3000円分3本、スタンプ賞TDLペアチケット10本 | 参加店は17店で2007年と同じ。抽選本数は約150本で前年比20%増。 |
| 経堂振組(すずらん通り)・経堂恵泉通1中央会・経堂小学校通り三軒会共催 2008年歳末大感謝セール! 券進呈12月1～22日、抽選期間12月20～23日13～18時 | 20円買い上げごとに抽選補助券1枚進呈。補助券0枚でガラポン抽選1回、各商店街1カ所ずつ抽選用。景品 特賞1000円買い物券30本、1等500円券60本、2等1000円券900本、3等500円券3000本、未等100円券30,000本。からくじなし。各店の負担は補助 | 若手の提案で初めて経堂103商店会共催の歳末セール実現。 |
| 経堂振組(すずらん通り) 新春お年玉福大会! 1月11～12日13:00～16:00 | すずらんスタンプ10枚で三角くじ1回、1人5回まで。1日限定500本。世田谷信金跡。景品 すずらん通加盟店業利金券(お食事券・マッサージ券・美容利用券等)、地元映画監督「踊る大捜査線」の君塚良一氏作品「誰も守ってくれない」ペアチケット | |
| 用賀振組 2008ウインタービッグキャンペーン! 福券進呈11月27日～12月21日、福期間12月19～21日(商店街事務所) | 30円買い上げに補助券1枚進呈、10枚でガラポン福引1回、スタンプ揃えば紙1冊でも福引1回、会費は商店街事務所。景品 松賞手作り直巻巻物合わせ、木暮路食事券、東京ディズニーリゾート券ペア分、高級日本酒など30本、竹賞お正月用食品300円相 | |
| 桜葉振組 2008チェリーカード歳末大抽選会! 12月15～20日13:00～(商店街事務所) | チェリーカード満点カード1枚でガラポン抽選1回、先着400本。景品 特賞東京ディズニーランドホテル1泊ペア招待券または現金10000円、1等区内共通商品券1万円分、2等5000円分、3等1000円分、未等500円分、商店賞チェリーカード全加盟店より。 | 交換された満点カードは3,949枚(07年は4,006枚)。 |
| 祖師谷ウルトラマン商店街 2008ウルトラウインターセール! 11月28日～12月13日、抽選期間12月12～14日 | 300円買い上げに抽選本券、200円に補助券進呈。景品 区商連賞 区内共通商品券300円、1等商店街お買物券・区内共通商品券1000円、2等商店街お買物券・区内共通商品券500円、3等お買物券1000円、4等お買物券200円、5等お買物券100円。福引 | 参加店約100店、協賛店約100店。福券の売り上げは前年比10%ほど減。景品の買い物券の回収は98%と前年よりアップ。 |
| 等々力振組 ポイント2倍出し 12月1～13日、ガラポン大抽選会!12月14日 | ・ポイント2倍セール・大抽選会 満点カード1枚で抽選1回、先着1000本。景品 1等900円10本、2等3,000円40本、3等1,500円200本、4等900円500本 | |
| 等々力振組 新春お年玉プレゼント! 1月12日～2月28日 | 満点カード利用1枚ごとに抽選券進呈(1月12～31日)。抽選発表は2月2日。賞品 1等5000円、2等1000円、3等500円。交換期間は2月2～8日、交換先は全加盟店 | |
| 明大振組 スクラッチカード抽選会! | 500円買い上げに補助券1枚、2枚でスクラッチカード抽選 | |

世田谷区商店会 2008年末~2009年始イベント一覧 ②

| 商店会・企画名・期間 | 内容 | 結果・コメント |
|---|--|---|
| <p>駅前振組 もちつき大会</p> | <p>駅前で開催。</p> | <p>延べ3千人ぐらいつき集まり過去最高の人数。</p> |
| <p>経堂農大通り振組 2008歳末セール！スピードくじでお買い物券が当たります!! 12月1~25日</p> | <p>500円買い上げ毎にスピードくじ2枚が引けて、その場で抽選。景品 参加店共通の買い物券と各店からの商店賞。2等300円分の買い物券80本、2等1000円券160本、3等500円券320本、4等100円券800本、5等50円券2400本。ほか商店賞1000円券(当たった店でのみ)</p> | <p>参加店は42店。</p> |
| <p>尾山台商社振組 尾山台クリスマスセール 2008! ポイント2倍サービス(12月1~14日)、満点カード抽選会(12月13~14日)</p> | <p>(1)期間中ポイント2倍サービス (2)満点カード抽選会満点カード1枚で1回抽選。景品 1等ディズニーランドペア5、2等300円買い物券50本ほか。</p> | |
| <p>喜多見振組・喜多見ゴールド スタンプ会 スタンプ新春セール&餅つき大会! 1月8日</p> | <p>スタンプ新春セール&餅つき大会! (1)喜多見駅前広場で午前12時から餅つき大会。ついた餅はその場で味付けして来場者にサービス。 (2)台紙抽選会。定数1000本。通常500円の台紙が600~1000円の買い物券となる隔月開催の企画。</p> | <p>過去最高の人数。駅前広場がいっぱいに。500人ぐらいついたのでは。(1)餅つき10キロ口分を6日ついていたが100人分ぐらいつき不足。 (2)台紙抽選会。約300冊。例年1月は500~600冊だが今年は2~3割増加。</p> |
| <p>ウルトラ商社スタンプ お年玉プレゼント! 2009年元旦</p> | <p>地元の神田谷神保社と砧三軒軒社で各500名の初詣客にスタンプ5枚と袋綴りを袋に入れて進呈。</p> | <p>役員10名余りが神田谷南辰組会館で2日間かけて袋入れなどを準備。おみそかの深夜から神社に待機。年明け早々に初詣客に進呈した。</p> |

鳥山駅前通り振組の年末・年始の販促事業について

世田谷区はもとより、全国の商店街スタンプ事業のモデルとなってきた鳥山駅前通り商店街振興組合。昨年末と今年初めの売り出し等について、データを提供していただいた。

1・2008年ウインターセール

(1)赤いスタンプ売り上げは前年比8%減
08年度の赤いスタンプ(注1)の売り上げは、07年比8%減(赤いスタンプ発行期間は07年より1日少ない)。

(2)抽選総数では5%減
赤いスタンプ台紙抽選14%減

ラックカード抽選57%増
通常スタンプ抽選54%減

赤いスタンプによる抽選回数は前年比14%減で、売り上げの8%減より、減少率が高い。福引に使うより、通常のスタンプとしてお年玉セールなどのイベント用を使う人が増えているのが、福引きもためることもしない消費者が多かったのか？

赤いスタンプ台紙と通常のスタンプ台紙およびラックカード(ポイントカード)を合わせた抽選回数は前年比5%減。

通常のスタンプ台紙とラックカードでも抽選でき、両方合わせた抽選回数は前年比17%増



は年比17%増
通常台紙に限ると前年比54%減、ラックカードは57%増
これは、ラックカードの利用促進のため、通常スタンプ台紙は1冊で5回なのに、ラックカードは1冊(スタンプ同様)350ポイントで500

円として利用できる)で7回できるよ
うにしていることが主因と思われる。

*注1 赤いスタンプは、中元と年末の福引き売り出し期間のみ出す特別スタンプで、専用台紙に30枚貼ると1回抽選できる。抽選に使用しない場合は、通常のスタンプとして利用できる。加盟店は1枚3円(通常スタンプは2円)で購入する。

2・わくわくチャンス

交換総数は2%減
ラックカードの交換比率高まる
ウインターセール後、1日おいて2日間実施した台紙抽選会「わくわくチャンス」での交換台紙総数は前年比2



今回のわくわくセールはほぼ昨年並み(同振組・田中副理事長撮影)

%減でほぼ横ばい。

ただ、スタンプ台紙とラックカードの交換内訳をみると、スタンプは14%減なのに対し、ラックカードは22%増。07年の交換総数に占めるラックカードの割合は34%だったが08年は42%が上がっている。

3・お年玉セール

利用総数は前年とほぼ同数
ラックカードの交換比率高まる
09年のお年玉セール(シールを添付すると通常500円の台紙やポイントが800~千円で利用でき、300~500円得になる)利用総数は5497冊で、08年とほぼ同数。

わくわくチャンスに比べ3倍近い利用があった。わくわくチャンスは1万円や5千円などになる可能性もある代わりに600円と100円だけの得になる確率が高いためだろうか。

スタンプ台紙とラックカードの利用内訳をみると、ラックカードは08年度比14%増、スタンプは4%減。これは、ラックカードだと1冊1000円として使えるが、スタンプでは800円とウインターセール同様、ラックカードに特典をつけているためと思われる。

ウインターセールのチラシ(B3判)

鳥山駅前通り振組年末年始売り出し実績 (2007~2008年度)

1. ウィンターイルミネーションセール

| | 2007年(24日間) 12.1~12.24 | 2008年(23日間) 12.1~12.23 | 前年 伸び率 |
|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------|-----------|
| 抽選回数総数(回) | 22,079 | 20,888 | 5% |
| うち年末スタンプ台紙(30枚満占で1回抽選)抽選回数 | 16,044 | 13,803 | 14% |
| うち通常スタンプ台紙(30枚満占で5回抽選)抽選回数 | 2,150 | 995 | 54% |
| うちラックカード(30ポイントで7回抽選)抽選回数 | 3,885 | 6,090 | 57% |
| ・通常台紙抽選冊数(冊) | 430 | 199 | 54% |
| ・ラックカード抽選冊数(冊) | 555 | 870 | 57% |
| ・年末期スタンプ売上(円)加盟店買い上げ単価は3円 | 4,485,000 | 4,128,000 | 8% |
| ・年末スタンプ売上(冊) (赤いスタンプ売上円÷3円÷30枚) | 49,833 | 45,866 | 8% |
| ・年末スタンプ抽選率 (年末スタンプ抽選回数÷年末スタンプ売上冊数) | 32% | 30% | |

*年末スタンプは期間中100円買い上げに1枚進呈。抽選に使わない場合は通常のスタンプとして使用できる)

2. わくわくチャンス(抽選は2日間、景品の買い物券利用期間は12~13日間)

| | 2007年 12.26~12.27 | 2008年 12.25~12.26 | 前年 伸び率 |
|----------------|----------------------|----------------------|-----------|
| 1) 交換人数 | | | |
| 2) 交換台紙冊数総数 | 1,932 | 1,899 | 2% |
| ・スタンプ台紙(冊) | 1,273 | 1,098 | 14% |
| ・ラックカード(冊) | 659 | 801 | 22% |
| 3) 進呈買い物券総額(円) | 1,678,200 | 1,708,020 | 2% |
| 4) 回収買い物券総額(円) | 1,674,600 | 1,684,400 | 1% |
| 5) 進呈買い物券回収率 | 99.8% | 98.6% | |

3. お年玉セール(5日間)

| | 2008年 1.3~1.7 | 2009年 1.3~1.7 | 前年 伸び率 |
|---------------|------------------|------------------|-----------|
| 交換台紙冊数総数(冊) | 5,509 | 5,497 | 0% |
| うち800円シール(冊) | 4,323 | 4,141 | 4% |
| うち1000円シール(冊) | 1,186 | 1,356 | 14% |

スタンプ

ポンポコがウルトラマンに！
祖師谷南振組のスタンプ進呈終了
利用期限は今年9月末！

祖師谷南振組は、1980年から実施してきたポンポコスタンプの進呈サービスを2008年12月末で終了させた。満貼台紙の回収は09年9月末まで各店で受け付ける。また端数のスタンプについては、事務局で毎週2日程度、1枚1円で換金する予定（左が終了説明チラシ）。

なお同振組では、2月15日に「春の大抽選会」（台紙抽選会）を開催する。また、ポンポコスタンプ加盟店約20

店のうち10店が1月からウルトラマン商店街スタンプに移行した。

ウルトラマン商店街スタンプは、祖師谷昇進会、祖師谷、祖師谷南の3振組を中心に地域振興、地域貢献を目的とするNPO法人ウルトラマン商店街研究会が運営するスタンプシールで、昨年1月から開始された。

ポイントカードリニューアル
隣接商店会からも参加予定

尾山台商栄会振組は、現行のカードR&Wが老朽化したため3月1日からポイントカードのリーダー&ライター（R&W）とカードをリニューアルする。現行カードは、ポイント印字が満

点になり、消費者が買い物などに利用した後は廃棄する使い捨てカードなのに対し、新カードは印字式は同じだが、繰り返し使えるリライトカード（1枚300円前後）になる。

購入するカードR&Wは60台で同振組が一括買い上げ、加盟店に貸与する形をとる。同振組加盟店は、ポイント買い上げ（1ポイント2円）、カードR&Wの利用料など毎月千円を負担する。総経費はリニューアル時の告知イベント等を含め約1千万円。

ポイントの進呈条件は現行と同様で、100円買い上げに1ポイント、360ポイント500円。

現在の加盟店は43店。

また、尾山台地域の他商店会にも参加を呼びかけていたが、今回のリニューアルに伴い、隣接商店会から3店舗度が参加する見込みという。

商品券

区商連が4月と7月に
プレミアム商品券発行

世田谷区商連は2009年度にプレミアム商品券5億5千万円分（うち5千万円分がプレミアム）を2期に分けて発行する予定（4月に3・3億円、7月に2・2億円）。これは、世田谷区が景気対策の一環として区商連の共通商品券発行を支援する形で実施するもの。

HIT

東京新聞・フジテレビ・NHK
エコ取り組みが相次いでマスク
ミに 立川市の羽衣振組

立川市・羽衣振組のエコへの取り組みが1月26日の東京新聞朝刊で報道された。その記事を当日のフジテレビ「めざましテレビ」という番組で、商店街名を書いたボードまでつくって紹介。そして翌27日には、NHKのディレクターから取材の依頼があり、2月上旬、夕方のテレビニュースで報道されることになるなど、相次いでマスクミに登場。

きっかけとなったのは、中日新聞社本社（東京新聞も発行）記者からの問い合わせ。東京新聞では暮らし面で食料品などの容器問題などに対する小売業界の取り組み事例を紹介することになり、環境省のモデル事業として取り組んでいる岐阜県の地場スーパーと高島屋百貨店の事例、そして羽衣商店街の取り組みを取り上げた。

なぜ羽衣商店街を取りあげたかだが、同紙記者がホームページで検索中に立川市商連女性部の取り組みに興味を持ち、商連事務局に連絡したところ、女性部長の池谷和子さんを紹介され、池谷さんの属する羽衣商店街の活動を取材することになった。

ポンポコスタンプの終了説明のチラシ

祖師谷みなみ商店街
ポンポコスタンプ
Q & A

Q. ポンポコスタンプは、いつまでなんなん？
A. 20年12月31日 までなん!

Q. ポンポコスタンプは、いつまでなんなん？
A. 21年9月30日 までなん!

祖師谷みなみ商店街振興組合
お問い合わせは TEL/FAX 3416-6037

スタ研全体会 2008年11～2009年1月の開催状況

| 月日・会場 | 主な議事、参加者(敬称略) |
|---|---|
| 第6回 2008年11月13日(木) 午後8時30分～10時30分 下高井戸商店街 (ギャラリー丸シ) *東商世田谷支部後援 | 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・オホーツクカード事業協同組合の経験などから 講師 皆川 忠義氏(オホーツクカード事業組顧問) 2. 情報交換 4. その他 【参加者】 穴戸三・荻野照・岩切(以上、下高井戸振組) 田中(烏山駅前通り) 三神(区商連専務) 小林(東商世田谷支部) 事務局(樋口) |
| 第7回 2009年1月27日(火) 午後8時30分～10時30分 祖師谷南商店街 (振興会館3階大会議室) | 1. 年末年始の売り出し等結果、課題と今後の方針について情報交換 2. 祖師谷地区のウルトラマンスタンプの現状 3. 今年3月に完成予定の祖師谷南振組のLED(発光ダイオード)街路灯計画について 【参加者】 田中(烏山駅前通り振組) 石井・小島・丸山・横地・我部山(以上、祖師谷南振組) 石川・上田・高橋・鳥居(以上、祖師谷振組) 多田(えこひるば) 樋口(事務局) |

全体会報告

スタ研からのお知らせ

同商店街では、03年度から、ノー包装や簡易包装を中心とする環境対策に取り組んでいる。茶筒持参のお客には量り売りしたり茶殻の回収と生ごみ乾燥機によるたい肥素材化をするお茶

屋、ハンガーを回収するクリーニング店、瓶を回収する化粧品店、保存容器持参のお客には量り売りをしている(味噌も取り扱っている)や総菜店などがある。これらの店の中にはマイバ

共同事業

ツグ持参など環境にやさしい買い物行動をするお客さんにはスタンプサービスをする店もある。

また、年に1～2回は各店から環境にやさしい商品を集めて賞品にする工

松本楼ランチ&森光子放浪記観劇
春の販促事業に活用を!

本番5月13日!

申込締切2月末

スタ研では、加盟各商店会の販促事業用に「松本楼ランチ&森光子放浪記観劇会」を企画しました。春の販促企画としてご利用ください。

松本楼は、日比谷公園にある老舗レストラン。ランチはコースのフランス料理。

ランチを楽しんだ後は、徒歩5分ほどにある帝国劇場で放浪記観劇です。

放浪記は菊田一夫が、作家・林芙美子の半生をつづったもので、森光子(88歳)主演の舞台。ほかに山本陽子、米倉斉加年、有森也美らが出演。

1961年(昭和36年)の初演以来、森さんが芙美子役を演じ続けており、今回の公演期間(5月5～29日)内に

イベントなども実施。

なお、東京新聞の記事はホームページでも掲載されている。

<http://www.tokyo-np.co.jp/article/living/ife/CK2009012602000106.html>

通算上演回数2千回を突破するそうです。

申込みは1人からできますし、現地集合・現地解散ですので、役員の同行・送迎も不要です。

【企画概要】

内容

(1)日比谷公園内松本楼での昼食

コース料理・ドリンク2杯付

(2)放浪記観劇(帝国劇場。松本楼から徒歩5分程度)

A席(団体の場合通常2階席の前から6～8列がA席、1～5列がS席、9～14列がB席)

期日

2009年5月13日(水)

集合・松本楼午前11時

費用 1人 16500円

定員 40名

(申込が30名未満の場合は中止となります)
となりまず)
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

締切 2月28日

スタ研「帝国ホテルランチ

&宝塚観劇ツアー」

2月4日、30名が参加!

開催日

2009年2月4日(水)

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・午前11時30分より

(2)宝塚観劇(月組公演)

・東京宝塚劇場

午後1時30分から

・演目

源氏物語千年紀頌『夢の浮橋』

(脚本・演出/大野拓史)/フ

アナティック・シヨー『Aposio

nado(アパシヨナード)』(作

演出/藤井大介)

費用 1名 15500円

参加 30名(烏山駅前通り

振組、千歳船橋振組、三軒茶屋

銀座振組)

好評だったスタ研バス旅行

昨年11月5日に開催されたスタ研バス旅行は、好天にも恵まれ、参加者の大多数が「食事コースも良かった」と評価した。

コースは、吹割の滝(沼田市・東洋のナイアガラと称される豪快な滝)と紅葉を見ながらの散策、老神温泉の人気旅館での特選会席料理、道の駅「田園プラザ」(川場村)見学、そして川場村でのリンゴ狩り。

参加は、7商店会(中里通り、三軒茶屋銀座、経堂すずらん、千歳船橋、下高井戸、烏山駅前通り、喜多見の各振組)のスタンプ・ポイントを集めた消費者ら60名(バス2台に分乗)。全員が時間通り集合し、無事に帰宅した。

参加者アンケート結果、回答48名

(%は無回答を除く)

(1)商店会の主催する旅行の参加回数

「今回が初めて」という人がだんとつ
のトップで、ほぼ3分の2の66%。3回
以上は15%、1〜2回が19%、

(2)今回の旅行を知ったきっかけ(複数回答)

「知人や家族から聞いた」が56%。次いで
「店の人から聞いた」35%、「参加条件が
お得」「商店街のポスター」各19%など。

(3)参加した動機(複数回答)

「親しい人と行ける」58%、「コースが
魅力的」38%、「参加条件がお得」31%。

(4)コースについて

「大変よかった」74%、「まずまず」26%。

(5)昼食について

「大変よかった」65%、「まずまず」31%、「あまりよくなかった」と「非常によくなかった」各1%。

(6)感想・意見(抜粋)

・バスが大変良かった。食事もとてもおいしかった。吹割の滝も素晴らしかった。関係者も親切でなごやかで良かった。今回初めて参加したが、すべて良かったと思う。

・添乗員の方のお世話が大変良く楽しいバス旅行ができた。また来年も参加したい。
・車内の雰囲気なかなか良かった。(ガイドさんともに)

・町会のバス旅行と違って、スタ研バス旅行は落ち着いて良かった。お世話役が良かった。

・朝早い集合

(7〜8時)なのでおむすび等の簡単な朝食が欲しい。

・りんごがおいしかった。楽しい旅行だった。

・昼食・入浴合わせて2時間では少し時間が短かった。2時

間30分くらいとっていただき、買い物は30分くらいでの良かったのではないかと。食事の時間を長くとっていただき良かった。

・昼食がこんなに豪華なごちそうとは思わなかった。おいしかった。老神温泉って有名なもんね。テレビで見えています。

・各場所での時間配分が少なかった。楽しかった。ありがとうございました。

・とても楽しい旅行だった。スケジュールなどの案内を事前に送付していただけたらもっと楽しめたと思う。

・案内に、服装について(防寒具の必要性や適した履き物、バスタオルが必要など)附記してあれば良かった。たまたま運動靴を履いて参加したので良かったが、詳しい情報が遅い。

喜ばれた昼食会(写真上)
足取りも軽く次はりんご園へ(同下)

