

2006年度（2006年4月～2007年3月）

< 回答30団体 >

## スタンプ・ポイント実績調査結果

< 決算月は会により異なりますが本調査では、2006年4月から2007年3月の実績としました >

### 1. 概況

スタンプ・ポイントだけでなく、個店・商業環境全体の改善が

全体的に競合激化の影響がボディブローのようにききはじめ、売り上げ低下や廃業する加盟店が増えている。このため、発行額を落とす会も少なくない。

これはスタンプ・ポイントカードの仕組みや普及努力、加盟店の活用方法だけでなく、商業立地、個々の店の魅力、消費者への働きかけなどでも改善が必要とされている、ということだろう。

スタンプやポイントサービスは、その手がかりとして、位置付けることができるのではないか。

その一環として、環境問題や地域活動支援の一媒体として活用することで、スタンプ・ポイントのイメージアップを図る。

事業を知ってもらう活動を少ない経費で進める。

そして「なぜスタンプ・ポイントカードを実施するのか」という原点を加盟店に確認し続ける

といったことを継続していく。一方で、個店のレベルアップ（逸品運動など）や魅力あるまちづくりを推進していくことが長期低迷打開の道だろうか。

本アンケート回答団体の多くが様々なアプローチで打開策に取り組んでいる。今後もそれらの取り組み、そして結果を調査・報告していきたい。

### 2. 発行回収状況

発行額増は4団体10%、減少は21団体70%

回収額増は7団体24%、減少は18団体60%

#### 【発行】

前年同期比4%以上増加は4団体10%（05年度は16%）、4%以上減少は21団体70%（05年度は64%）、発行額全体では前年同期比6%減（05年度は4%減）

（株）アクティブモコの18%増は、06年6月にサッカーワールドカップ応援セール

実施と加盟店を森の腰商栄会のみから中心部全体に広げ増強運動を展開したことなどによる。

佐世保福栄会協組の26%減は、(1)昨年6月から発行回収共にトップの食品スーパーチェーンのうち商店街外の1店が同協組のスタンプ・ポイントの取り扱いを中止、(2)10月から前記チェーンの商店街内店舗が独自のポイントカードを始めた(同協組のポイント・スタンプと併用)、(3)郊外SCなどとの競合激化、などによる。

廿日市さくらポイント会は、05年10月のリニューアルの際、加盟店のポイント(従来はスタンプ)購入単価を2円から1.5円(消費者のポイント利用単価は1円、500ポイントで満点)とし、加盟店のポイント購入負担を軽減したが、発行額は負担軽減分以上減少し、前年比48%減。加盟店が従来通りの売り上げなら、発行額の低下は12・5%で済むはず(06年4～9月=半年分の購入単価は1.5円だが前年同期は2円だった)だが、下げ幅はそれを大きく上回った。

一方、津幡町販売事業協組は05年6月に加盟店購入単価を1.7円から1.2円に下げたが、05年度は20%減、06年度は4%減にとどまっている。これは組合として5倍ポイントセールなどを数日間実施したこともあるが、それ以上に発行額1～2位の食品スーパー2店が毎月数日間3～5倍セールを実施していることが大きい。

## 【回収】

前年同期比4%以上増加は7団体24%(05年度は28%)、4%以上減少は18団体60%(05年度は72%)、回収額全体では前年同期比15%減(05年度は4%減)。

田辺市商業協組の42%増は、3月末で旧満点ポイントカードの利用を締切としたためかけこみ利用が多かったことが主因。

協組松葉町商店会の102%増は、06年9月を旧ポイントの回収締切としたため、7～9月の回収額が急増したことが主因。

佐世保福栄会協組の54%減は、(1)06年4月からポイントの交換単位を350ポイント500円から400ポイント500円にしたため、同年3月までの回収が激増したことの反動、(2)回収額トップの食品スーパーが昨年途中から独自のポイントカードを開始した(同協組のポイント・スタンプと併用)ことなどによる。

協組草津スタンプ会の62%減は、昨年4月末で旧スタンプ満貼台紙の利用を締切としたため、昨年度の回収が激増したが今年度はその反動が出た。

廿日市ポイント会の90%減は、05年9月末で旧スタンプの回収を締切としたため、かけこみ回収が多かったが、今年度はその反動とポイント発行額の減少などによる。

### 3. 主な動き

#### ・加盟店の売り上げ減少・廃業や独自カード開始

佐世保福栄会協組では発行額トップの食品スーパーが06年6月に複数店舗のうち1店舗を閉鎖。10月には同社残りの店舗が独自ポイントカードを開始、商店街のポイントカード・スタンプと併用に。

協組草津スタンプ会とオホーツクカード事業協組では、共に発行額2位の食品スーパーが廃業、あきた共通商品券協組では食品スーパーが移転、協組浜田スタンプ会ではガソリンスタンド1店が廃業。扱いを中止したほか廃業店が数店出た。このほか三ヶ日町えびすカード店会など加盟店の減少に悩む会が増えている。

#### ・加盟店増強

(株)アクティブモコでは、もともと協組森の腰商栄会加盟店の事業としてスタンプ・ポイントカードを展開してきたが、05年度4月のカードリニューアルを契機に中心市街地共通のカードと位置付け、加盟店増強運動を続け、06年度は約10店が新規に加盟した(ほか数店が廃業等で退会)。

三ヶ日町えびすカード店会では、小売店や飲食店以外のサービス業などの加盟勧誘を新年度の重点事業としている。

#### ・信用金庫が年金振り込み者へのサービスに商店街スタンプを活用

多摩信用金庫東立川支店が2カ月に一度の年金振り込み日から2週間程度、年金の口座を持っている人を対象に景品をサービスしている。景品は毎回、品物1点(醤油や味噌、乾麺など100円程度の商品)と羽衣振組のスタンプ50枚のうちいずれか1点。スタンプを景品に加えてから3年目だが、最近はスタンプの人气が高まり、800~900名がスタンプを選んでいるという。

#### ・消費者への還元率低下傾向続く

加盟店の売り上げ低迷や廃業などで、発行額が減少し、厳しくなった財政を立て

直すため、消費者への還元率を減らす会が数年前から増えている。

06年度は、

・佐世保福栄会協組（4月から350ポイント（枚）500円を400ポイント（枚）500円。加盟店の負担は従来通り）

・小阪スタンプ会（4月からカード化に伴い、350枚500円を1ポイント1円。加盟店の購入負担は2円から1・5円に）

・協組草津スタンプ会（5月からスタンプの満貼台紙300枚500円を350枚500円。加盟店の負担は従来通り）

その前の05年度は、

・(株)アクティブモコ（4月から400ポイント500円を500ポイント500円に。加盟店の負担は従来通り）

・羽衣振組（4月から340枚500円を200枚250円に。加盟店の負担は従来通り）

・津幡町販売事業協組（6月から700ポイント1000円を500ポイント500円。加盟店の負担は1.7円から1.2円に）

・廿日市さくらポイント会（10月から350枚500円を500ポイント500円。加盟店の購入負担は2円から1・5円に）

・カードシステム変更 烏山駅前通り振組が06年6月10日から

88年、98年に続く3代目のICカードシステム。今回の特徴は、

(1)プリペイド機能を廃止し、ポイントサービスに限定

(2)加盟店での商品購入に伴うポイントサービスは基本的に従来通り、100円買い上げに1ポイント進呈、350ポイント500円単位で利用できる。スタンプも従来通り併用。

(3)レジ袋や店の紙袋を辞退した消費者には店の負担・裁量でエコポイント進呈。商店街の清掃参加などにはボランティアポイント(振組負担)よらず相談所利用者には相談ポイント、プリンターの使用済みインクリボン持参者にはリサイクルポイント(有料で回収する業者に転売)などの「コミュニティポイント」を進呈する。これらコミュニティポイントは加盟店での買い物等に使用できる。

(4)サーバ及び運営ソフトは所有せず、ポイントの発行・回収などの処理は端末やカードを納入したNTTコムに委託(ASP)。これにより設備費や運営費が安くなるという。

・エコポイント・健康ポイント オホーツクカード事業協組が06年7月から開始  
各店の裁量で発行する。薬局や書店などではメーカー支給の袋を使うため発行し  
ない店もある。このポイントは、加盟店での買い物には使えず、ごみ袋の購入など  
に限定。このほか、健康ポイントも発行（内容は各地区で異なる。体育館やパーク  
ゴルフ場、温泉施設などを利用するとポイントがつき、100ポイント単位で各施設  
100円割引券と交換できる）。

・情報発信

(1)チラシ裏面に加盟店の広告 オホーツクカード事業協組斜里地区

毎月第2第4の3倍セールの際の新聞折り込みチラシ5,100枚の裏面を06年6月  
から加盟店の有料広告ページとした。料金は全面30,000円で5店5枠なら1枠6,000  
円。毎回4、5店の申込があるという。

(2)チラシを月1から3カ月1回に 協組日専連しもだて

06年4月から新聞折り込みチラシを3カ月に1回とした。それまでは月1回。枚  
数42,000枚は従来通り。

(3)毎月店頭配付用チラシを発行 廿日市ポイント会

06年10月から毎月500～1,000枚を印刷。A4判両面で、表面は各店からのお知ら  
せ、裏面はイベントなどポイント会からのお知らせ。事務局で版下を作成、印刷。原稿  
は各店に書いてもらい、FAXで送ってもらう。毎回変えるのは約20店（3分の2）。

(4)ホームページ強化 協組神辺わかば会

広島県中小企業団体中央会の支援で06年12月にホームページをリニューアルした。  
特徴は、(1)事務局及び副理事長がイベントなどの最新情報を企画決定後流せるようにし  
た、(2)各店の紹介ページをつくり、希望店にはID・パスワードを提供し、自店で更新  
できるようにした、(3)各ページのアクセス数を把握できるようにした、など。

・逸品運動 佐世保福栄会協組

05年度から継続。毎月1回程度委員会を開催、年度末には共同チラシを出し、キャ  
ンペーンを実施。06年度の参加店は19店（05年度は23店）。