

『スタ研ニュース 61 号』紙面構成

- ◆スタンプによるチケット交換
  - ◆スタ研 2011 年度事業報告
  - ◆NEWS & REPORT
- 『台紙 10 倍セール』 右肩下がり時代の  
台紙利用促進策 !?
- 頑張るスタンプ事業一喜多見振組

# スタンプによるチケット交換充実へ スタ研共同事業の一環

スタ研でも、日帰りバス旅行と並ぶ共同事業の柱として、チケット交換事業を実施していた。チケットの種類は、都心部のホテル内レストラン（京王プラザホテルの提携レストランなど）、映画券（下高井戸シネマ）、観光地のホテルや旅館の宿泊券、ボウリング券など。

ただ、(1)顧客とのやりとりは各会で担当する、(2)2回目以降の利

**ダイヤ  
スタンプ  
2冊**

様々なジャンルの映画を  
お楽しみください。  
※有効期限は、交換時にご確認  
ください。  
※3,000円分のダイヤギフトカードで

# 区内商店会 スタンプシール・ポイントカード チケット交換一覧表

(各会ホームページ等より)

商店会	常時交換内容	満貼台紙(満点カード) 交換枚数
三軒茶屋銀座振組	東京ディズニーリゾート (TDL) パスポート	大人 10、中人 9、小人 7
	山河の湯利用券 (2,300 円相当)	3
千歳船橋参商会振組	商店街内飲食店食事券 (あじ菜、和処久弥、和処やなぎ)	4
	木曽路食事券	6
	TDL パスポート	7
	箱根湯元温泉・吉池宿泊券 (平日)	25
経堂振組(すずらん)	すずらんエコバッグ 2 個	1
	商店会提携駐車場 200 円券 5 枚	1
	下高井戸シネマ映画鑑賞券 1 枚	1
	経堂ボウル 2 ゲーム券	1
	3,000 円分お買い物券発行日より 1 カ月有効 先着 20 名	4
	5,000 円分お買い物券発行日より 1 カ月有効 先着 20 名	6
	TDL 大人パスポート 1 枚	7
	10,000 円の小田急トラベル旅行券	13
下高井戸振組	下高井戸シネマ映画 1 回鑑賞券	1
	下高井戸デ・ランチ券 (加盟飲食店で昼食)	1
	MOTTOしもたかエコバッグ 1 個	1
	ボウリング 2 ゲーム券 (経堂ボウル・笹塚ボウル)	1
	ひまわり駐車場 200 円券 4 枚	1
	世田谷線回数券 11 枚綴り	2
	TDL パスポート券	大人 10、中人 8、小人 6
	京王プラザホテル提携レストラン	ランチ 5、ディナー 8
	箱根おかだ・平日 1 泊 2 食プラン	20
	明治座華カード (好きな演目を選べる)	20
	旅行券 35,000 円分	50
尾山台商栄会振組	TDL パスポート	9 枚または 3,240 ポイント (毎月 25 枚まで)
	20 分駐車券 10 枚	1 枚または 360 ポイント
	パスモ・スイカ 5,000 円券	8 枚または 2,880 ポイント (毎月 10 日交換先着 20 名)
桜新町振組	長谷川町子美術館入場券 (600 円)	1

用はスタ研を通さずに、各会で直接手配もできることもあって、2 回目以降は独自で手配する会が多かった、(3)多くの会でスタンプ発行減少と共にチケット利用が減ってきた、(4)チケットを利用できる施設の減少、(5)スタ研としての PR 不足などで、近年スタ研へ

はたまに問い合わせがある程度だった。

## 共同利用の可能性を追求

しかし、独自のチケット交換を増やす会がある一方で、メニューの少なさに悩み、「うちにはないメニューを紹介

介してもらえれば助かる」という会も出てきた。

そこでスタ研としては、(1)各会のチケット交換事業の実態(メニューごとの料金や利用状況、チケット受注から配布の流れ等々)、(2)独自でチケット交換を実施している会から、そのチ

ケットを他の会でも使えるようにすることの可能性、などについて調査することにした。

調査結果をもとに、チケット交換をスタ研共同事業としてどう扱うかを検討する。

商店会	常時交換内容	満貼台紙（満点カード）交換枚数
桜新町振組	瀬田温泉山河の湯（2,300 円）	1
	スイカ・パスモ大倉第二ゴルフ練習場の各 3,000 円券。券売機で購入した領収書と満点カード 5 枚を加盟店に持参すると現金 3,000 円がもらえる。	5
	TDL パスポート	4 歳～小学生 6、中高生 7、18 歳以上大人 9
	帝国ホテル インペリアルバイキング・サール食事（バイキング）	ランチ 6,000 円 8、ディナー 9,000 円 12
千歳船橋振組	TDL パスポート	9（子供も同じ）
	箱根河鹿荘 1 泊 2 食	大人 28
	瀬田温泉山河の湯温泉券	2
	THE SPA 成城入浴券	2
	オークラボウル 2 ゲーム	1
	経堂駅前「四季八寸」昼会席	3 と 4 の 2 種類
	千歳船橋「ビストロオーランド・ヴー」ランチ	2 と 4 の 2 種類
	世田谷美術館「フレンチ ル・ジャルダン」	2 と 3 と 6 の 3 種類
	用賀・しゃぶしゃぶ・日本料理「木曽路」	3 と 5 の 2 種類
烏山駅前通り振組	区立駐輪場駐輪券 3,000 円分	5
	振組運営駐輪場駐輪券 1 時間券 30 枚	1
	東京オペラシティ・S 席チケット	公演により変更
	世田谷パブリックシアター・A 席チケット	公演により変更
	下高井戸シネマ・チケット	2
	TOHO シネマズ・チケット 2,000 円分	2
	伊豆伊東温泉やまと	平日大人 38- 子供 27、（土・祝日前大人 45- 子供 36）
	奥湯河原温泉山翠楼	平日大人 35、子供 27（40-28）
	箱根強羅アサヒホテル	平日大人 22- 子供 15（25-18）
	箱根湯本ホテル	平日大人 20- 子供 14（22-15）

＊ 参考 品川区・武蔵小山振組

八景島シーパラダイスパスポート	大人 3,900 P・中人 2,800 P・小人 1,600 P（1 P = 1 円）
鴨川シーワールドパスポート	大人 2,300 P・小人 1,200 P
豊島園パスポート	大人 3,100 P・小人 2,300 P
TDL パスポート	大人 5,000P・中人…4,300P・小人 3,300P
明治座観劇	6,800P
ホテルニューアカオ 1 室 2 名様（お一人様）	12,800P
箱根ハイランドホテル 1 室 2 名様（お一人様）	16,000P
山のホテル 箱根 1 室 2 名様（お一人様）	17,600P
はつはな 箱根 1 室 2 名様（お一人様）	21,600P
石亭 湯河原・熱海 1 室 2 名様（お一人様）	24,000P



# 世田谷区商連スタンプ研究会 2011年度事業報告(案)

2011年度のスタンプ事業と収支決算(案)は以下の通り。  
11年度の事業は、情報交換を中心とし、全体会8回、共同事業として日帰りバス旅行1回、メーリングリストの運営、機関紙発行など。

## ■11年度事業

### 1・全体会概要

【第1回】2011年4月26日(火)

20時30分～22時45分

千歳船橋振組会館 13人

1・祖師谷みなみ振組のホームページ(HP)開設、烏山駅前通り振組、千歳船橋振組のイベント予定などについて各会担当者より説明。

祖師谷みなみ振組のHPの特徴は、  
(1)全店の紹介ページを作成し、各店の情報更新は自店でできるようにした、  
(2)トップページに各店の紹介ページを数秒ずつ入れ、親近感を持ってもらうようにしたことなど。

### 2・情報交換

【第2回】2011年6月28日(火)

20時30分～22時45分

尾山台商栄会振組事務所 15人

1・尾山台商栄会振組のポイントカード事業の近況及び尾山台地区4商店会が合同で進めている商店街活性化勉強会の近況について。

「この数年、有力なポイントカード

加盟店が撤退したり、カードの取扱をやめるケースが増える一方、最近1年間で、尾山台では、オオゼキ、等々力にはスーパーバリュ、成城石井、目黒通りにドン・キホーテが新店、それらの影響で加盟店のポイント売り上げが減少傾向にある」という状況が報告された。

2・また同振組では、既存店のポイントカード未加盟店の勧誘は難しいが、新規店には「地元密着か、フリーのお客さん重視か」と聞くと、「地元密着重視ということに入る店がチェーン店も含め多い」ということだった。

3・情報交換

【第3回】2011年7月28日(火)

20時30分～22時45分

三軒茶屋銀座振組事務所 9人

1・携帯電話のインターネット機能を活用した手描きDMについて、東京都中小企業振興公社紹介の業者によるデモと説明。

2・フェイスブック、ツイッターなど



三軒茶屋銀座事務所で開催した7月全体会。この日は、簡単に作成できるホームページやITを使った情報交換などについて勉強

インターネットのソーシャルメディアについて、中央区で仕組みづくりを進めている元イーコマの藤井俊公氏から説明。

### 3・情報交換

【第4回】2011年8月30日(火)

20時～22時

祖師谷みなみ商店街会館 40人

(祖師谷みなみ商店街振興組合と共催)

中小企業基盤整備機構より、商業活性化アドバイザー、金尾俊郎氏を派遣してもらい、スタンプシール・ポイントカード事業の活性化について講演会を開催。

講演の骨子は次の通り。

「景気低迷時期のスタンプ事業の方向性」

(1)早くたまって、使いやすい」仕組みに。

(2)現金で買うより、スタンプ台紙やポイントカード(以下、スタンプと略)で買うお客様を優遇する。  
(3)スタンプで、加盟店での商品サービスを購入するお客様には、景品交換や旅行招待などのイベントに使うお客様と、加盟店で商品やサービスの購入に使うお客様の2種類があるが、後者

商業コンサルタントの金尾俊郎氏(写真左)を招いた8月全体会では、地元の祖師谷地区を中心に40名が参加した





を優遇する仕掛けを構築する。  
 (4)スタンプは業種によって使い方がかなり異なるので、その業種に合った  
 使用方を研究・考慮して、相手方に効果のあるような使い方を加盟店及び未加盟店に提案する。

## 2・2011年度スタ研収支決算(案)

2011年度スタ研収支決算(案)は表の通り。

収入		支出	
(1) 会費	180,000 円	(1) 会議費 (8月と1月の懇親会等)	47,760 円
(2) 区商連補助金	500,000 円	(2) 交際費 (区商連青年部の総会及び新年会参加費等)	26,160 円
(3) 前年度繰越金	1,180,627 円	(3) 講師謝金 (6月、元イーコミの藤井氏)	22,222 円
(4) 預金利息	200 円	(4) 講師宿泊費 (8月、大阪市・京橋中央振組理事2名)	20,000 円
(5) *小口現金返済分	70,000 円	(5) コピー代	7,010 円
		(6) 郵便・宅配料	9,040 円
		(7) 雑費	4,565 円
		(8) スタ研バス旅行参加費 (事務局)	9,200 円
		(9) 委託費 (事務局運営、機関紙1号分)	500,000 円
		(10) *預託費	70,000 円
		中計	715,957 円
		(11) 次年度繰越金	1,214,870 円
計	1,930,827 円	計	1,930,827 円

\*預託費は、小口現金として、事務局委託先の(有)商店街情報センターに預託したものの。年度内に、返済してもらった(収入の「(5) \*小口現金返済分」)

(5)スタンプの加盟店負担率は、自由化(各加盟店が自由に設定)も1つの考え方。

### 【第5回】2011年10月20日(木)

20時30分～22時30分

鳥山駅前通り振組ダイヤ会館 11名

1・今年度のスタ研日帰りバス旅行企画骨子確認

2・前回(8月30日開催)の全体会(地域商業コンサルタントの金尾俊郎氏講演会)を振り返って

―改めて、商店会のスタンプシール・ポイントカード事業を考える―

(1)加盟店の回収重視(加盟店でのスタンプ台紙利用者の優遇)、(2)スタンプの加盟店負担自由化、などは参考になった。

3・情報交換

### 【第6回】2012年1月17日(火)

20時～22時30分

『蔵の桜』三軒茶屋店 11名

(新年会を兼ねて開催)

1・スタ研バス旅行募集状況の確認

2・情報交換

### 【第7回】2012年2月24日(金)

20時30分～22時30分

経堂農大通り事務所 10名

1・経堂農大通り振組のスタンプ及び商店街事業の近況

・スタンプについては、加盟店が10店程度、年間発行額も数十万円と厳しい

## ご意見・ニュースを

売り出し、イベント、街並み整備、エコ活動、スタンプシールやポイント(以下、スタンプと略)活用店、スタンプ集めと利用の達人(消費者)、スタ研全体会のテーマ、その他商店街・地域の話題などありましたら、スタ研事務局までご連絡ください。

### ◆連絡先

電話 050-3093-2296

Eメール hhh-6216@mxdmeshne.jp

## 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。

hhh-6216@mxdmeshne.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  
 けます。

http://www.2d.biglobe.ne.jp/~icc/  
 setagaya/sutaken/sutaken01.html

## スタンプ・ポイント

## 『台紙10倍セール』

スタンプシールやポイント（以下、スタンプと略）を加盟店で使ってもらうため、会が支援する手段として、(1)満貼台紙・満点カード（以下、台紙と略）を加盟店で使うと通常の数倍分のスタンプが進呈される倍セール、(2)台紙が割増しで使える台紙プレミアムセール（仮称）、(3)加盟店の指定商品を台紙で買くと割安で購入できるクーポンセー

## 右肩下がり時代の台紙利用促進策!?

ル、(4)台紙を抽選券とし、金券などが当たる台紙抽選会などがある。  
このうち、(1)の倍セールと(2)のプレミアムセールについて考えてみたい。(3)と(4)は一種のプレミアムセールといえる。

## ■店・会の負担は大幅減

700円セールの3分の1に

仮に、通常500円の台紙が700円として使えるプレミアムセール（以下700円セールと略）と台紙10倍セーは、消費者にとつてどちらが得だろう。答えは断然700円セール。台紙1冊あたり210円、台紙10倍の3倍の得となる（表1参照）。  
逆にいえば、700円セーを台紙10倍セーに代えるなら店と会は3分

の1の負担で済む。加盟店数も売り上げも右肩下がり時代、消費者が支持してくれるなら、700円セーを実施していた会にとつてはありがたい話だ。  
しかし、区内ではあまり例がない。烏山駅前通り振組が10年近く前に1、2回実施したが、その後は実施していない。その烏山を参考にしたのが7ページで紹介する協同組合神辺わかば会だ。

状況。事業の廃止ないしカード化などを検討中。  
2・商店会加盟店の入れ替わりの激しさ。特に昔からの店でスタンプなど積極的に行ってきた店が廃業、新規店は、チェーン店などが多く商店街スタンプに参加しない傾向にあることが多くの商店会で共通していることを再確認。

## 【第8回】2012年3月24日（土）

20時30分～22時30分

烏山駅前通りダイヤ会館 4名

1・新年度のスタ研について、事業計画や体制について議論。

体制は現状維持。事業については、(1)スタンプの常時交換サービスの実態

調査とスタ研加盟商店会の共同事業への組み入れ研究、(2)インターネットをより活用した情報交換の充実などを図る方向に。

## 2・大阪市・京橋中央振組の役員と懇親会

8月4日（木）20時～烏山駅前通り商店街・三河亭

烏山駅前通り振組視察等のため上京した大阪市都島区京橋中央振組の土蔵副理事長ら2名の役員と懇親会。スタ研からは7名が参加。同振組は、ポイントカード事業のほか、2010年度から年4回程度のペースで1000円商店街を実施。

## 3・メーリングリストの運営

会合等の予告・報告などを中心に82件の投稿（月平均7件弱）。投稿数は10年度に比べ31件増加。イベントなどについての情報交換も若干充実。

## 4・共同事業

日帰りバス旅行を1回実施。3月14日（水）

山梨県・忍野八海散策やふじやま温泉入浴と食事会参加は3商店会から27名と役員・事務局員2名の計29名。10年度の参加者4商店会35名に比べ若干減少。



日帰りバス旅行（忍野八海散策前、地元のガイドから説明を受ける一行（写真は2班に分かれたうちの1班）3月14日、山梨県忍野村で）



忍野村は平地でも標高1500メートル以上。3月半ばでも雪道が残っていた

表1 消費者が台紙1冊分の買い物でもらうスタンプorプレミアム（概算）

	サービス率	サービス内容	店・会の負担
通常（1倍）	1.4%	5枚7円相当	2% 10円
台紙10倍セール	14.0%	50枚71円相当	20% 100円
700円セール	42.0%	7枚10円相当+200円	43% 214円

【前提条件】

- ・スタンプ進呈単位 100円
- ・台紙満貼枚数 350枚
- ・台紙通常利用額 500円
- ・消費者スタンプ利用単価 約1.43円
- ・加盟店スタンプ購入単価 2円

■協組神辺わかば会の取組 「台紙10倍」 セールを年3回

ところが、加盟店回収の柱として7年前からこの10倍台紙セールを定番企画として実施、成果をあげている会が広島県福山市にある。協同組合神辺わかば会（以下わかば会と略）だ。

わかば会でも、大型ショッピングセンター・出店など競合激化や後継者難・経営者の高齢化などで、有力店の廃業や加盟店の売り上げ減少傾向が続いていた。スタンプの売り上げも落ち始め、販促経費の見直しも課題となっていた。そこで2005年5月に「台紙で

昨年12月の10倍セールチラシ（同会HPより）



の買い上げにはスタンプ10倍、現金なら2倍セール」を1週間実施した。

折り込みチラシ1万3500枚に各10枚の10倍シールを印刷、このシール1枚を台紙に添えて加盟店で使うと台紙1冊につきスタンプを10倍の50枚進呈する。加盟店は2倍負担とし、会が8倍を補填する。

結果は、大好評で1741冊もの台紙が使われた。このためその年の12月にも1週間実施、1649冊、2回合わせて3390冊が回収された。全回

収の12%、加盟店回収の20%を占めた。翌08年度からは、5月、8月、12月の毎年3回各1週間程度、台紙10倍セールを実施、回収冊数は1回2千冊前後で推移している。

それまで実施していたプレミアムセールや台紙抽選会は中止、イベントの規模や回数も減らし、販促経費節減につなげた。

人気の理由

700円セールに比べ、消費者のメリットは少ないが、わかば会で定着している理由としては、

(1)「スタンプ10倍」というインパク

表2 わかば会のスタンプシステム

愛称	わかばスタンプ
進呈単位	100円
台紙貼数	350枚
台紙利用額	500円
加盟店負担	1枚2円
加盟店数	約55店
年間発行額	約1,300万円
年間回収額	約1,000万円
加盟店回収	約7割

ト。例えば、消費者が台紙5冊と現金2000円で2700円の商品を買店で購入したら、台紙分のスタンプが250枚、現金分が4枚、計254枚もらえることになる。

(2)長引く不況で、じっくりためて旅行などのイベントに使うよりも、日常的な買い物に台紙を使う消費者が増えている。

(3)イベントを減らし、700円セールや台紙抽選会も中止しているので、「スタンプ10倍が、700円セールなどに比べサービスが悪い」と思う人は殆どいない（比較しようがない）。

(4)わかば会の信用、チラシやポスター、ホームページなど多角的な宣伝

(5)売り出し前には加盟店会を開催、改めてセールの趣旨を確認、声掛けなどを勧め、加盟店の意識向上を図っている。実際1回の売り出し期間中に100冊200冊と台紙を回収する店が何店もあるという。

——などが考えられる。

\* \*



## 喜多見振組の12年度スタンプ及びイベント計画

- ・ 5月14日(月)～20日(日) スタンプ3倍セール  
20日(日) 台紙抽選会、フリーマーケット
- ・ 7月23日(月)～29日(日) スタンプ3倍セール  
29日(日) 台紙抽選会、盆踊り大会 (28～29日)
- (8月 多摩川花火大会指定席スタンプ交換)
- ・ 9月24日(月)～30日(日) スタンプ3倍セール  
30日(日) 台紙抽選会、フリーマーケット
- ・ 11月5日(月)～11日(日) スタンプ3倍セール  
11日(日) 台紙抽選会、商店街感謝祭、けやき音楽祭。
- (11月25日(日)～12月26日(水) 光のページェント)
- ・ 12月17日(月)～23日(日) スタンプ3倍セール  
23日(日) 餅つき大会、クリスマスコンサート
- ・ 2月25日(月)～3月3日(日) スタンプ3倍セール  
3日(日) 台紙抽選会、フリーマーケット

### ◆頑張るスタンプ事業

15店で年600万円発行、年6回の台紙抽選会&イベントは定着

この台紙10倍セール、世田谷の商店街でも応用できるのではないかな。喜多見商店街振興組合の加盟店舗は100を超す。このうちスタンプ加盟店は15店(12年3月末)で全体の2割以下。喜多見振組のスタンプ事業はピーク時に比べ加盟店数は3分の1以下、発行額は半分程度に減少したとは

いえ、年間600万円を維持、店舗数の割には健闘している。組合事業の中心はスタンプ事業であり、盆踊りやクリスマスコンサートなどのイベントもスタンプ売り出しと連動しているのが特徴。

スタンプ事業の柱は、年6回の3倍セール&台紙抽選会。

内容は、(1)1週間のスタンプ3倍セール(2倍分は前年実績に応じ振組補填)、(2)最終日の台紙抽選会とフリーマーケットなどのイベント同時開催。

「3倍セールでスタンプを集めてもらい、セール最終日に集めたスタンプを抽選に使ってもらう」狙いだ。を抽選に使ってもらう狙いだ。

景品は全て加盟店で使える金券抽選会景品充実のため、宣伝は手作りポスター(写真上)やDMはがき(同下)程度に抑えている。

5月20日(日) 同時開催  
**フリーマーケット  
スタンプ抽選会**  
喜多見駅 南側広場  
主催:喜多見商店街振興組合

### スタンプ3倍セール & スタンプお楽しみ抽選会

- ※ スタンプ3倍セール(各加盟店)  
5月14日(月)～5月20日(日)
- ※ スタンプお楽しみ抽選会(駅前南口広場)  
5月20日(日) 10:00～3:00
- ☆ セール期間中加盟店でお買い物の際、  
このはがきを持参して頂きますと、その場で  
**スタンプ50枚**と交換致します。
- このお知らせは、スタンプ満貼台紙でお買い物を頂いた  
お客様にお届けしています。
- 個人情報保護法に則り、スタンプのお知らせ以外には  
顧客情報は使用致しません。



で、600円、千円、3千円、5千円、1万円の5種類。台紙抽選会は珍しくないが、ユニークなのは通常1枚500円の台紙が平均千円以上の金券となること。千円券以上の当選率を高くしている。このため、この抽選会の固定客が少なくない。11年度は6回中5回がほぼ定数の千枚近い回収。抽選会参加者は平均180～200人。1人平均5冊程度を使うという。

景品を手厚くしていることで経費はかさむが、その分は折り込みチラシの廃止など宣伝経費の節約と振組からの支援でまかなっている。

宣伝は、10日ぐらい前から掲示する店内及び街路灯に掲示するポスター、そして1年以内に台紙を加盟店で利用した消費者約400人へのはがき。このはがきを期間中、加盟店に持参するとスタンプ50枚を進呈するサービスも。1回の持参者は140～150名

程度。  
ポスターやはがきは担当役員の石井博さんがパソコンで作成する。

### 商店街イベントと運動

このセールのもう1つの特徴は、最終日、抽選会の日に何らかの商店街イベントをぶつけていること。6回のうち3回はフリーマーケット。駅前広場を50区画に分け、参加者を募集しているが毎回200件以上の申込がある。

### ホームページ

### ◆HPリニューアルへ

鳥山駅前通り振組は、12年度にHPをリニューアルする。

リニューアルの特徴は、(1)ホームページ(HP)の更新を機動的にできるようにする、(2)個店の情報更新は当該店舗でできるようにする、(3)ツイッターやフェイスブックなどの交流サイトを設ける、など。

委託業者も若手に変更し、今秋を目標に全面リニューアルする。

また個店ページの管理については、(1)自信のある店にはパスワード等を持つてもらい、自店で更新できるようにする、(2)初心者には組合事務局に来てもらい、事務局や役員の協力を得ながら更新できるようにする。そのため、講習会なども予定している。