

# 〈令和4年 キャッシュレス商品券〉 【商工団体 インタビュー】

## 筑前町商工会

朝倉郡筑前町久光 1045-1

<https://www.chikuzenshokokai.com/>

経営指導員 廣重 美香様、木下 倫司様



**Q：キャッシュレスプレミアム商品券の実績を教えてください。**

**A：**

現在会員は608名で、商業部会が184名、サービス部会が174名、工業建設部会が残りの250名ちょっと、という構成になっています。エリアは筑前町全体です。



令和3年度は、紙商品券5,000万円プレミアム率20%のみ発行しました。事前応募にて抽選という形態で実施しました。応募総数8,902万円、応募者2,146人、当選者1,204人（当選率56%）という結果でした。

令和4年度よりキャッシュレス商品券の販売を開始しました。当初は、3,000万円の発行予定でしたが、筑前町より追加予算をいただき2,000万円アップの5,000万円プレミアム率30%となりました。一次販売を9月21日開始、購入金額は一人5万円までとし、二次販売を10月1日開始、購入金額は一人10万円上限にアップした結果、10月20日完売となりました。

**Q：今年度はキャッシュレス併用でチャレンジしようと考えた経緯を教えてください。**

**A：**

人事異動で職員が2名削減され、新人が多くなり、ベテラン職員も減ってきているので、職員の業務効率化、業務軽減が必要という状況でした。またコロナ禍という状況もあって、キャッシュレスを推進していただくことを昨年度思い立ち、役員への説明、町への予算要望から始めました。

推進するにあたって、会長、副会長は、商品券事業が消費喚起に繋がっていないのではないかと心配をされていましたが、事業を進める前提であれば、キャッシュレスも必要ではないかということで、比較的協力的でした。役員から「キャッシュレス商品券を始めるから」と店舗さんにお声掛けいただいて、加盟店なった例もあるので、そんなにハードルが高い感じではありませんでした。

町に予算要望を行う際に、キャッシュレスとしてだけの利用ではなく、プラットフォームとしての利用法はないかという問い合わせもありました。そのあたりは、「まちのわ地域商品券アプリ」の方に説明していただいて、例えば健康診断ポイントをつけるなど、今後のプレミアム商品券以外の使い方を提案して、導入させていただいたという次第です。

キャッシュレス導入は今年度からなので、まずは、キャッシュレス機能のみで行っていますが、先々は、地域プラットフォームと併せて実施できればと、町の方とも考えています。

**Q：プラットフォーム（アプリ）選定のポイントを教えてください。**

**A：**

県下の他の商工会が先行導入されていたので、情報を集めました。その中で、今回、「株式会社まちのわ」に委託することになりました。キャッシュレスだけでなく、他のプラットフォーム機能（例えばポイント進呈など）も対応可能ということでしたので、他の商工会さんの方の事例も参考にしながら、決定した次第です。

また、隣の朝倉商工会が「あさくらペイ」で先行していましたので、こういった販売状況が事前にお聞きしました。隣の地域なので、筑前町の方も朝倉で買い物をすることが結構多く、既に、あさくらペイを利用している方もおられたので、スムーズに進められるのではと考えました。



**Q：年間通じての利用者、事業者側の評価を教えてください。**

**A：**

紙は、約 200 店舗、キャッシュレスは 89 店舗です。まずは、紙の商品券を取り扱っていただいている方を中心にご案内しています。参加しやすいように、説明会を昼の部と夜の部にわけて、2 回開催しました。

かなりの方に集まっていただきましたが、質問は少なかったです。例えば、PayPay や楽天ペイなどを既に導入しているお店が結構あって、「それとあまり変わらないのですよね」というご質問があった程度です。

いくつか問題や個別の話もありましたが、比較的、導入に関しては、それほどハードルが高い感じではありませんでした。新しく「ちくちゃんペイ」を導入したいということで、商工会にも加入いただき、ちくちゃんペイも導入いただきました。



町民の方への告知方法は、チラシです。全戸に配布したぐらいで、そんなに大幅に実施したわけではありません。表に案内と裏に実際の利用方法の説明があります。元々紙の商品券の利用者で、楽しみにしていた方がおられました。紙の商品券の販売時に「今年度は、プレミアムキャッシュレス商品券を+30%で出します」という告知を入れていました。

来訪数は想定よりは少なく、来られた方には丁寧に説明させていただき、アプリ導入をしていただきました。「こんなものはないといかんよね、時代についていかんとね」という感想をいただきました。このような感じで、少しずつでも進んでいけばと思います。

購入者の比率は、町内の方が 80%、町外が 20%でした。

**Q：苦勞した点を教えてください。**

**A：**

それほど苦勞したということはありませんが、行政からの加盟店増加要望（紙の加盟店数と同等で）がありました。高齢者の方へのアプリ登録、申込の操作支援に対して、手間がかかることもありました。また、導入のための打ち合わせと詳細内容の把握も初回ということもあり、時間がかかりました。

**Q：上記を踏まえて、取り組んでいることがあれば、教えてください。**

**A：**

筑前町と連携を図り、高齢者へのキャッシュレス商品券教室、ちくちゃんペイ購入・使用操作教室などを実施し、来年度はキャッシュレス利用者を増やしていく施策を検討しています。結果として、紙商品券→キャッシュレスへの移行を段階的に行っていきたいです。

振込手数料は、今回は導入初年度なので、商工会負担とさせていただいています。来年度以降については、加盟店を増やしていきたいので、極力店舗様の負担がないようにできればと思っています。

商工会の方で、飲食店と小売店で「筑前ビストロ街道チラシ」を作って、町内を回遊するイベントを実施しています。11月7日からスタンプラリーを始めますが、そのチラシに「ちくちゃんペイ」が使える店舗（19店舗中17店舗）を明記し、観光に利用いただくことで進めております。

**Q：キャッシュレス導入をためらっている事業者へのアドバイスがあればぜひお願いします**

**A：**

紙の商品券販売の場合は、販売や募集ハガキのデータ化、換金などがあって、他の業務との兼ね合いもあり、人的負担がすごく大きかったです。人員が減ったこともあって、キャッシュレスで省力化できたことは、内部的にはすごく良かったです。

店舗の方も、換金に來たり、紙の商品券を数えたり、裏に加盟店の印鑑を押印する作業があるのですが、それがかなり負担だったので、省力化のメリットがあったと思います。

より多くの町の方に利用していただきたいので、今後も町と連携しながらやっていければと思っています。



以上