

■「キャッシュレス決済促進・ポイント還元事業（第5弾）」の実施結果

1 目的

- ・区内商店におけるDXの第一歩として、キャッシュレス決済を促進する。
- ・商業活性化を図る事業者支援策として、さらには商店会への加入促進を図るために、新たなスキームを構築する。

2 実施概要

以下のとおり。参考として令和4年度実施第4弾（以下「第4弾」という。）を記載している。

| | 第5弾 | 第4弾 |
|---------|--|-------------------------------|
| 実施期間 | 令和5年8月19日(土)～9月23日(土) 36日間 | 令和5年1月10日(火)～2月5日(日) 27日間 |
| 対象決済 | PayPay (PayPay株式会社) | |
| 対象店舗 | 区内商店 (大型店※、コンビニ、チェーン店等を除く。) ※大型店テナントは、墨田区に本拠地を置く個店のみ対象 | 区内商店 (大型店、コンビニ、チェーン店等を除く。) |
| ポイント還元率 | 10% / 商店会加盟店舗30% | 30% |
| 付与上限 | 3,000p/回 12,000p/期間 | 3,000p/回 15,000p/期間 |
| 予算規模 | 5億7,400万円 | 8億円 |

3 事業の実績

以下のとおり。参考として第4弾を記載している。商店会への加入促進を図るため、還元率に差を付けた結果、新たに240店が商店会（商店街連合会賛助会員を含む。）に加入した。

| | 第5弾 | 第4弾 |
|---------|-------------------------------|----------------|
| 対象店舗 | 4,126店(10% 3,229店 / 30% 897店) | 3,609店 |
| 決済総額 | 2,595,815,000円 | 2,606,096,000円 |
| 事業経費 | 572,762,000円 | 742,244,000円 |
| ポイント還元額 | 539,602,000円 | 707,635,000円 |

※千円未満四捨五入

4 アンケート結果

インターネットにより実施したアンケート結果（主な意見を抜粋）は以下のとおり

【第5弾】

- ・これをきっかけに、行ったことがないお店に初めて行き、美味しかったです。またキャンペーンを実施して欲しいです。
- ・還元率が30%のお店は墨田区に根付いているお店と感じたため、還元率が異なる今回のキャンペーンはよかった。
- ・還元率は統一した方がいいと思う。
- ・還元率が10%と30%と分かれていたため10%還元のお店に行くと損をした気分になる。

5 集計に基づく分析結果

決済数、決済額、付与ポイントが相対的に高いカテゴリーは「飲食店・喫茶店」である。ただし、1決済あたりの平均付与ポイントは586p（第4弾は748p）と、他のカテゴリーに比べ低い。

ポイント還元額に対して決済総額が、一律30%ポイント還元だった第4弾とあまり違いがないことから、30%還元の店舗での決済に著しく偏ることなく、10%還元の店舗でも決済されたことが伺える。

全体としては、第4弾と傾向は大きく変わっておらず、「飲食店・喫茶店」や「食品販売店」での決済が多かったと見受けられる。

集計結果一覧

第5弾

| | |
|---------|-----------------|
| 実施期間 | 令和5年8月19日～9月23日 |
| ポイント還元額 | ¥539,601,606 |
| 決済総額 | ¥2,595,815,004 |

| カテゴリー | 業種 | 決済数 | 決済額 | 付与ポイント | 1決済の平均付与ポイント |
|-------|-----------------------|---------|--------------|-------------|--------------|
| 飲食 | 飲食店・喫茶店 | 283,875 | ¥799,488,206 | 166,454,426 | 586 |
| | 居酒屋・バー | 71,163 | ¥341,664,798 | 62,289,647 | 875 |
| 小売 | 食品販売店 | 222,329 | ¥484,136,818 | 127,822,427 | 575 |
| | 衣服・靴・服飾品・カバン・バッグ | 9,090 | ¥69,123,512 | 13,027,083 | 1,433 |
| | 酒類・リカーショップ | 24,398 | ¥85,304,396 | 23,769,655 | 974 |
| | 書籍・文具・楽器・スポーツ・おもちゃ・CD | 6,857 | ¥44,505,947 | 5,310,819 | 775 |
| | 花・植木・農耕具・ペット | 2,385 | ¥13,987,488 | 1,575,385 | 661 |
| | 家電・家具・寝具・キッチン用品 | 628 | ¥6,131,166 | 686,591 | 1,093 |
| | 薬局 | 1,280 | ¥5,090,003 | 618,677 | 483 |
| | 時計・貴金属・メガネ・カメラ | 312 | ¥2,844,897 | 384,184 | 1,231 |
| | リサイクル・中古品 | 297 | ¥2,140,152 | 202,740 | 683 |
| | 小売その他 | 46,497 | ¥208,937,460 | 53,845,397 | 1,158 |
| サービス | 理容・美容 | 36,842 | ¥304,801,272 | 49,628,647 | 1,347 |
| | ホテル・旅館・レジャー・浴場 | 23,902 | ¥52,748,736 | 9,250,587 | 387 |
| | エステティックサロン | 4,427 | ¥39,899,457 | 4,657,455 | 1,052 |
| | 施術所 | 4,342 | ¥28,914,988 | 3,306,975 | 762 |
| | クリーニング | 2,757 | ¥7,366,479 | 1,475,143 | 535 |
| | スキルアップ | 487 | ¥3,778,488 | 449,641 | 923 |
| | 自動車整備・各種修理 | 395 | ¥3,932,266 | 502,407 | 1,272 |
| | スポーツ施設・フィットネスクラブ | 550 | ¥6,462,348 | 451,939 | 822 |
| | サービスその他 | 11,295 | ¥84,556,127 | 13,891,781 | 1,230 |

第4弾（参考）

| | |
|---------|----------------|
| 実施期間 | 令和5年1月10日～2月5日 |
| ポイント還元額 | ¥707,634,931 |
| 決済総額 | ¥2,606,095,744 |

| カテゴリー | 業種 | 決済数 | 決済額 | 付与ポイント | 1決済の平均付与ポイント |
|-------|-----------------------|---------|--------------|-------------|--------------|
| 飲食 | 飲食店・喫茶店 | 262,116 | ¥719,089,219 | 196,139,693 | 748 |
| | 居酒屋・バー | 64,611 | ¥324,313,922 | 82,183,772 | 1,272 |
| 小売 | 食品販売店 | 206,227 | ¥427,406,508 | 126,737,271 | 615 |
| | 衣服・靴・服飾品・カバン・バッグ | 9,333 | ¥64,014,609 | 15,035,381 | 1,611 |
| | 酒類・リカーショップ | 20,528 | ¥77,081,042 | 22,397,607 | 1,091 |
| | 書籍・文具・楽器・スポーツ・おもちゃ・CD | 8,762 | ¥48,372,947 | 10,726,186 | 1,224 |
| | 花・植木・農耕具・ペット | 2,366 | ¥11,455,610 | 2,978,078 | 1,259 |
| | 家電・家具・寝具・キッチン用品 | 947 | ¥6,752,188 | 1,651,240 | 1,744 |
| | 薬局 | 1,439 | ¥5,516,362 | 1,466,199 | 1,019 |
| | 時計・貴金属・メガネ・カメラ | 484 | ¥4,380,732 | 868,649 | 1,795 |
| | リサイクル・中古品 | 471 | ¥3,378,069 | 856,231 | 1,818 |
| | 小売その他 | 167,311 | ¥459,196,463 | 129,289,301 | 773 |
| サービス | 理容・美容 | 32,949 | ¥264,140,973 | 68,608,735 | 2,082 |
| | ホテル・旅館・レジャー・浴場 | 17,208 | ¥35,990,905 | 10,359,292 | 602 |
| | エステティックサロン | 4,033 | ¥32,039,472 | 8,309,117 | 2,060 |
| | 施術所 | 4,561 | ¥26,618,516 | 6,310,466 | 1,384 |
| | クリーニング | 2,203 | ¥5,720,283 | 1,662,955 | 755 |
| | スキルアップ | 474 | ¥4,106,144 | 949,882 | 2,004 |
| | 自動車整備・各種修理 | 456 | ¥4,706,633 | 904,112 | 1,983 |
| | スポーツ施設・フィットネスクラブ | 407 | ¥4,244,887 | 542,177 | 1,332 |
| | サービスその他 | 11,158 | ¥77,570,260 | 19,658,587 | 1,762 |

■ 「すみだまるごとバルウォーク」の実施結果

1 目的

区民・来街者に、区内店舗を知ってもらうとともに、イベントによる区内の回遊によって消費を拡大させることで、商業活性化につなげる。

2 実施概要

墨田区商店街振興組合連合会と連携し、「食」だけでなく、「もの・コト」を巻き込んだバルウォークイベントを開催する。参加者は電子チケットを事前に購入し、対象店舗で利用することで、イベント限定のメニューやサービス、ワークショップなどの体験を楽しむことができる。

イベント後半には、「あとバル」期間を設け、バルで使い切れなかったチケットを1円単位で利用できることとし、参加者の利便性を高める。

(1) 期間

バル：令和5年11月22日（水）～11月26日（日）

あとバル：令和5年11月28日（火）～12月10日（日）

(2) チケット

1セット（800円×5枚）単位で販売。一人最大10セット（前売り券は5セット）まで

前売り券：10月23日（月）～11月21日（火） 1セット 2,800円

当日券：11月22日（水）～11月26日（日） 1セット 4,000円

(3) 参加店舗

199店（あとバル参加店は175店）

3 事業の実績

(1) チケットの販売実績

決済機能を設けた専用のウェブアプリを開発し、イベント開始1か月前から前売り券を販売した。チケットの販売数は前売り券が5,412セット、当日券が91セットで、合計5,503セットとなった。

チケットの購入手段は、クレジットカードが約53%、PayPayが約44%、コンビニ払い（現金）が約3%であった。

(2) イベント実績（バル）

バルの5日間で、チケット13,706枚（10,964,800円分）が使用された。

| 売上順 | カテゴリー | 業種 | チケット枚数(枚) | 金額(円) | 割合(%) |
|-----|-------|---------------|-----------|------------|--------|
| 1 | 飲食 | 飲食店・喫茶店 | 5,891 | 4,712,800 | 42.98 |
| 2 | 小売 | 食品販売店 | 3,890 | 3,112,000 | 28.38 |
| 3 | 飲食 | 居酒屋・バー | 3,096 | 2,476,800 | 22.59 |
| 4 | 小売 | 小売・雑貨等 | 294 | 235,200 | 2.15 |
| 5 | サービス | サービス・ワークショップ等 | 241 | 192,800 | 1.76 |
| 6 | サービス | 施術・マッサージ | 203 | 162,400 | 1.48 |
| 7 | サービス | 理容・美容 | 91 | 72,800 | 0.66 |
| 合計 | | | 13,706 | 10,964,800 | 100.00 |

使用されたチケットのうち、バルイベントでメインとなる飲食店やバーでの利用が約66%となった。小売店での買い物でも約30%が利用され、サービス業での利用は約4%であった。

(3) イベント実績（あとバル）

バル期間中に使用されなかったチケットは、ウェブアプリ上で1円単位で利用できるポイントに自動的に変換され、あとバルの13日間で、10,558,724円分が使用された。

| 売上順 | カテゴリー | 業種 | 金額(円) | 割合(%) |
|-----|-------|---------------|------------|--------|
| 1 | 飲食 | 飲食店・喫茶店 | 4,318,961 | 40.90 |
| 2 | 小売 | 食品販売店 | 3,675,857 | 34.81 |
| 3 | 飲食 | 居酒屋・バー | 1,462,094 | 13.85 |
| 4 | サービス | 理容・美容 | 518,488 | 4.91 |
| 5 | 小売 | 小売・雑貨等 | 419,212 | 3.97 |
| 6 | サービス | 施術・マッサージ | 136,747 | 1.30 |
| 7 | サービス | サービス・ワークショップ等 | 27,365 | 0.26 |
| 合計 | | | 10,558,724 | 100.00 |

あとバルにおいても飲食店で最も利用され、全体の約55%となった。小売店は約39%、サービス業は約6%となり、特に理容・美容の割合がバルと比較して伸びた。

4 アンケート結果

ウェブアプリ及び商業コーディネーターのヒアリングにより実施したアンケート結果（主な意見を抜粋）は以下のとおり

(1) 店舗

- ・新規のお客さんがたくさん来店してくれた。
- ・PayPayのポイント還元キャンペーンの時よりお客さんが増えた。
- ・配布していたガイドブックの宣伝効果が大きかった。
- ・一般のQRコード決済と同じ使い方だったので、スムーズに案内できた。
- ・バルメニューの考案、申込入力に手間がかかった。
- ・店内の電波が悪く決済がうまくできなかった。

(2) 参加者

- ・前売り券がとてもお得だったので楽しめた。
- ・知らなかったお店を発見することができた。
- ・シンプルなシステムで使いやすかった。
- ・あとバルでお得に買い物のできたのでよかった。
- ・お店を探すのに、ガイドブックがあって便利だった。
- ・メニューが売り切れていたり、混雑しているお店があった。
- ・期間が短かったなので、イベントの日数を増やしてほしい。

5 集計に基づく分析結果

バル、あとバルともに飲食店で最も利用され、次いで食品販売店で多く利用された。前売り券を3割引で販売したことで、物価高騰の中、少しでもお得に食事をしたり、食品を購入しようとした参加者が多かったと推測される。

また、バルとあとバルでの利用総額はほぼ1:1となり、バルだけでなく、メニューや商品を選べるあとバルでも積極的に利用されたことが分かる。