京丹後デジタルポイントあり方検討会会議録（概要）

- 1 会議名 第2回京丹後デジタルポイントあり方検討会
- 2 開催日時 令和5年9月8日（金） 午後3時00分～4時35分
- 3 開催方法 オンライン開催
- 4 出席者氏名
 - (1) 検討委員 ○京丹後エムズカード会 会長 宮腰 英明
○京丹後市観光公社 事務局長 中山 彰人
○京丹後市商工会 事務局長 板倉 俊明
同課 志村 忠相
○京丹後市商工観光部 部長 高橋 尚義
商工振興課長 金木 美由紀
同課主任 古橋 大志
神保 博美
 - (2) アドバイザー ○たんご法律事務所 弁護士 藤居 弘之
- 5 内容 京丹後デジタルポイントのあり方の検討について
- 6 議題
 - 第1回検討会の振り返り（デジタルポイントの課題）
 - 京丹後デジタルポイント運用見直しについて（案）
 - 今後の予定について
- 7 主な意見等

協議会事務局 第1回では皆さんからいろいろな発言をいただき課題の洗い出しを行いました。

その課題に対する対策案を作りましたので、本日はその案に基づいて意見交換ができればと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

協議会事務局 現段階で、事務局で提案できるものを羅列している。意見をいただき実際に詰めていく作業になるため、実施時期も最短で9月末というようなイメージで書いている。

- 委員 商業団体の集まりで確認したほうがいい。市内商店会の商業グループにとってプラスなのかマイナスなのかイメージしにくい。
- デジタルポイントからすれば使えるお店が増えるというメリットがあるが、商業グループからしたらどうなのか。
- 全体で盛り上げて売上が上がればいいが、そのあたりは難しいのではないか。提案というよりも混乱の方が多い印象。
- 協議会事務局 改めて意見交換会の場で説明をさせていただきたい。
- 委員 売上が木曜日に多いというのが非常に意外であったが、例えば特別ポイントの期限が木曜日だったということはないか。
- 協議会事務局 分析したところ、意外であったが金曜日などではなく木曜日の売上が多かったためスーパーサズデイという記載をしている。
- 委員 130 円につき 1 ポイントを変更するというのは、全体のバランスにもよるが、売上げは落ち協議会の収入が減ることが想定される。
- また、ポイント使用時のポイント発行を廃止する、店舗独自の上乗せポイントに対する 0.2 円分を廃止するとあるが、そのあたりは行き過ぎではないか。
- 協議会の今後の資産状況を見ながら実施するというのでいい。
- 0.2 円を 0.5 円にすることについても、最終的に全体をコントロールできるようになってから。まずはできるだけ売上げを上げていかないと現在の状況では成り立っていない。
- 委員 売上げが 3 倍、4 倍にまで増えればこういったことも可能だが、案であっても 9 月末からは難しい。1 年後として考えても難しいのではないか。
- 委員 店舗にとっては会費やポイントの負担は少なければ少ない方がいいが、負担が少ないだけではバランスが取れない。
- やはりお店にとってのメリットが必要で、どういったメリットを店舗に説明できるか検討してもらいたい。
- デジタルポイントから何かしてもらおうという捉え方ではなく、お店主導でデジタルポイントというアイテムを使って、どうしたら自分の

店の売上げを伸ばせるかというイメージを持ってもらう取り組みが必要。

負担に関しては、今後何らかの理由で金額を上げる必要が生じたら、そのたびに、それなら辞めるといふ加盟店が現れ、負の連鎖が続いていく。

委員

ポイント差益を 0.5 円に上げて、うち 0.2 円を市内商店会の商業グループに販促費として返還するという案については、返還のバランスを上手に考えたほうがいい。

ポイント差益の一部を返してもらったグループはイベントを開催することで循環していくので良いが、グループに属さないお店はどう思うか。うちには何も降りこないとか、こちらには何の得もないという印象にならないか。

委員

会費 1,000 円が辞め時と言われたようなお店は、おそらくポイント負担が 0.5 円になったら辞めるのではないか。

エムズカード会としては、カードはデジタルポイントに統一して、ポイント差益の一部を返還してもらうことで、イベント運営に注力していくというのは一つのあり方だと思う。

ただし、加盟店を増やすためには、そこに加盟したいという思いや、加盟していることがメリットだと感じてもらえるようであればいけない。

委員

1,000 円の会費をなくすという考え方はとても良い。

ペイペイも導入時には会費無料としており、上手に加盟店を増やされた。加盟店が増えれば、住民の皆さんも、店舗もこのカードは必要だという認識になる。やはり、まずは会費をなくすべき。

将来的な自立に向けた財源については、ある程度加盟店が増えるまでは官の財源に頼って進めていかないと成り立たない。

0.2 円を 0.5 円に上げると、今デジタルポイントを使って一生懸命売上を上げようとしている加盟店が、大きな取扱いをされるほど会費の 1,000 円ではなく、0.3 円の差益の影響を受け、本当に大事にしなければいけない取扱店ほど負担が大きくなる。

そうなると、商売の損益感情によりデジタルポイントは負担が大きいと判断された場合、加盟店から抜けていくのではないか。

130円につき1ポイントの取り扱いを変更するのも同じだが、今は並存しているエムズカード会とデジタルポイントの加盟店だが、デジタルポイントの売り出しがない期間においては、お客さんからの指定がなければ、どちらのポイントカードを使えば自分の店にとっての損得になるかを考える。

そうすると、おそらく1.2円のエムズカード会の方が負担が少ないという心理が働き、1.5円に設定したデジタルポイントの発行は伸びなくなるので、引き上げることはしないほうがいい。

委員

ポイントを交換できる仕組みはいいが、デジタルポイントに加盟していないお店が多い商業グループにとっては、グループが発行するポイントが全部デジタルポイントに流れる。なおかつ、そのデジタルポイントは自分のところの加盟店で使われないので、注意して制度を導入しないと反発がおこる。

委員

他のポイントカードやキャッシュレス決済との連携や提携がないと普及は難しいのではないかとということと、お買い得感や貯まる感覚がないと利用拡大は進まないのではないか。

例えばデジタルポイントを1,000円付与しても、それを使ったらもう終わりということが多い。貯まる感覚が必要。

委員

タブレット端末の短期間の貸し出しはとてもいい。チャージも含めていろいろなイベントで使えるようにすると良い。

デジタルポイントでチャージを使って、ペイペイみたいにスマホで決済できて、残ったら返金するのではなく次のイベントでも使えて、さらに残ったらデジタルポイント加盟店でも使えるという仕組み。

1つのイベントだけで使うのではなく、残ったら次のイベントでも使えるという点を線をつなぐような使い方になれば非常にいい。

協議会事務局

そのきっかけとして商工祭から始めて、その後いろいろなイベントにつなげていくというのはどうか。

委員

商工祭では40店舗程度の出店を想定している。

協議会事務局

40台の端末は準備可能。早速調整させていただきたい。

- 委員 図書の貸し出しにポイントを付与するのはとてもいい。
歩いたらポイントがもらえたり、本を借りたらポイントがもらえる
というように、頑張ったらポイントが貯まるという感覚を出せば利用
拡大、普及もするのではないか。
そういった部分で、行政としてポイントを付与して促進させていく
べき。
- 協議会事務局 観光客を取り込むのも課題の一つ。
例えば、500 円のガソリン券の補助をしているが、デジタルポイント
に置き換えることは可能か。
- 委員 できないことはないと思うが、普通にポイントを付与するだけでは
ガソリン以外の利用に回ってしまうので仕組みを考えないといけない。
- 協議会事務局 家族間でのポイントプレゼントについて、ポイントやチャージした
お金をやりとりする場合、贈与税のことが懸念されるが、こういった
ことが関係するのか。
- アドバイザー 特に関係しないと思われる。(贈与税の対象となる) 110 万ポイント
も交換する人はないだろうから。
- 協議会事務局 チャージしたお金であればありえない金額ではないが、100 万円も
わざわざチャージして贈与するということは考えにくい。
- 委員 今ある機能の中で、「来店ポイント」という仕組みがあるので、図書館
に来てもらったらポイントが貯まるというように、いろいろな場面
に来てもらったらポイントが貯まるような仕組みにする。
少しずつでもお客さんがカードを出す機会が増えていくことは良い。
また、自分の店だけで使える特別ポイントは、お店からすればいい
仕組みだと思うが、こればかりになると共通のポイントカードの意味
合いがなくなるので、上限を設けるなど対策を考えたほうがいい。
- アドバイザー 忌憚ない意見交換をするためにこの会議をライブで開催するのはど
うか。

また、まずはアプリをダウンロードしてもらってから始めないと広まらないので、あちこちにQRコードを配って、買い物する時にダウンロードすれば1,000円値引きになるようなことをしてはどうか。

以前行ったイベント会場では、大きな看板や専用アプリをダウンロードするためQRコードが張りつけてあり、多くの人がそこでダウンロードしていた。技術的なことはわからないが、そういった方法ならアプリ利用者が一気に広がるのではないか。