

第1回あり方検討会で洗い出した課題

課題		原因	
1	利用者数が少ない	①	利用者にとってワクワク感がない。
		②	ポイント付与の方法がワンパターンになっている。
		③	お客さんがポイントを貯めることに意味を持つような工夫がない。ポイントを貯めても買物にしか使えないし、貰ったポイントを使い切ったらそれで終わりにになっている。
		④	制度の周知が不十分で、制度自体を知らない。知っていても使うきっかけがない。
		⑤	定期的に利用されている方にとっては、利用率がさらに向上するようなイベント等が必要。
2	加盟店数が少ない	①	130円につき1P発行、1Pつき1.2円負担が大きい。
		②	会費1,000を取らずに、1Pにつき1.5円の負担を取る他府県の事例もある。
		③	発行したポイントが自分の店に帰ってこない。自分の店だけで使える特別ポイントの仕組みがない。
		④	加盟店への説明が不十分(制度自体、キャンペーン内容、チャージ取扱ほか)
		⑤	接客、機械操作、会計処理が加盟店にとっての手間になっている。
		⑥	経営に役立つデータを還元できていない。
		⑦	退会した店舗の理由を把握できていない。
		⑧	利用者からお店に対して「デジタルポイントカードを扱っていないのか」と問い合わせるような状況になっていない。
3	旧町域のポイント制度と競合関係になる	①	どちらの制度がいいのかお客さんが混乱する。
		②	両方の制度に加盟した場合、それぞれにポイントを発行するのは店舗にとって負担が大きい。
		③	制度の運営に必要となるポイント差益を取り合う関係になっている。
4	企業間取引に使えない	①	機能の追加に向けた調整ができていない。
5	自治体ポイントがない	①	自治体ポイントを付与しないと制度的に成り立たない。
		②	ウォーキングイベント以外にも自治体イベントが必要。
6	観光客の利用が少ない	①	観光客、宿泊業者へのPRが不十分。
		②	観光客がポイントを得る方法(アプリの利用等)が知られていない。