

「未来へつなごう笛吹・祝世界農業遺産 最大30%戻ってくるキャンペーン」効果検証

笛吹市消費喚起キャンペーン

令和5年11月

1 事業内容

(1) 目的及び概要

コロナ禍の影響や物価の高騰により影響を受ける市内の中小・小規模事業者の事業継続を支援すること及び令和4年7月18日に扇状地に適した果樹農業システムが国連食糧農業機関(F A O)から世界農業遺産に認定されたことを祝し、キャンペーンを実施。

笛吹市内の対象店舗でキャッシュレス決済(P a y P a y)を使って支払いをした場合、支払い金額の最大30%分のP a y P a yポイントを付与した。

(2) 事業費

1,052,845千円(ポイント分、広告料、印刷製本費、その他)

(3) キャンペーン内容

キャンペーン名	未来へつなごう笛吹・祝世界農業遺産 最大30%戻ってくるキャンペーン
キャンペーン期間	令和5年6月1日から令和5年7月31日まで
キャンペーン概要等	支払い金額の最大30%分のPayPayポイント付与 1回あたりの付与上限 3,000ポイント 1か月あたりの付与上限 20,000ポイント
対象業種	宿泊業、各種小売業、飲食業、 交通業、サービス業 など
参加事業者数	1,045店舗 (令和5年7月31日時点) ※令和3年キャンペーン開催時 806店舗 (令和3年8月31日時点)

(4) 事業経過

令和5年2月議会	補正予算により事業化 約30億円の経済効果を見込む
令和5年4月3日	PayPay株式会社と契約
令和5年4月18日	山梨日日新聞裏面へキャンペーン告知
令和5年4月24日から令和5年4月28日	笛吹市商工会において相談ブース設置
令和5年5月15日から令和5年5月19日	市民窓口館において相談ブース設置
令和5年5月下旬	笛吹市広報6月号においてキャンペーン告知 市ホームページにおいてキャンペーン告知
令和5年6月1日	キャンペーン開始 山梨日日新聞裏面へキャンペーン告知
令和5年7月31日	キャンペーン終了
令和5年8月3日から令和5年8月13日	事業者向けアンケート(PayPay実施)
令和5年8月9日から令和5年9月15日	事業者向けアンケート(市実施)

(5) 事業実績

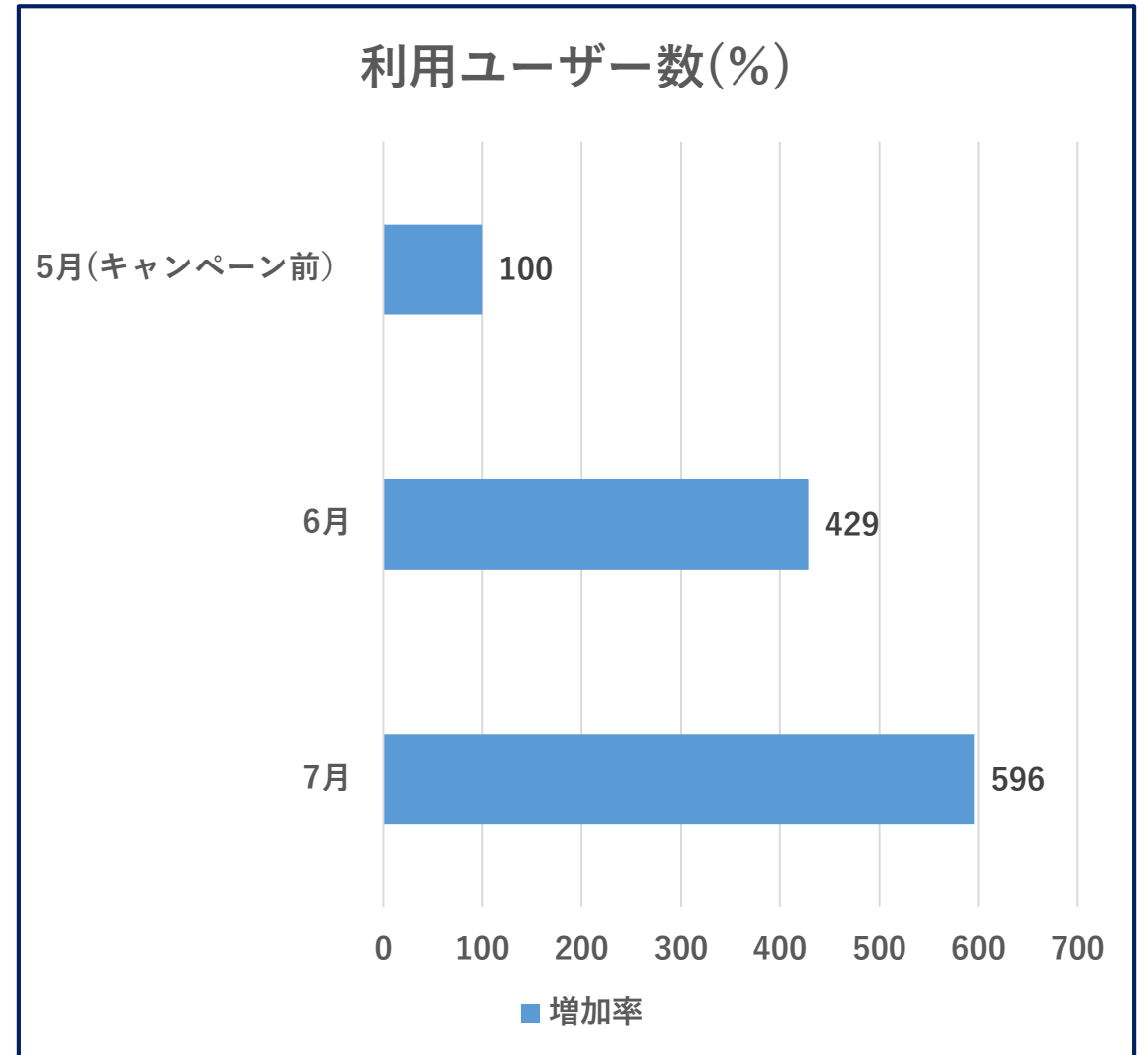
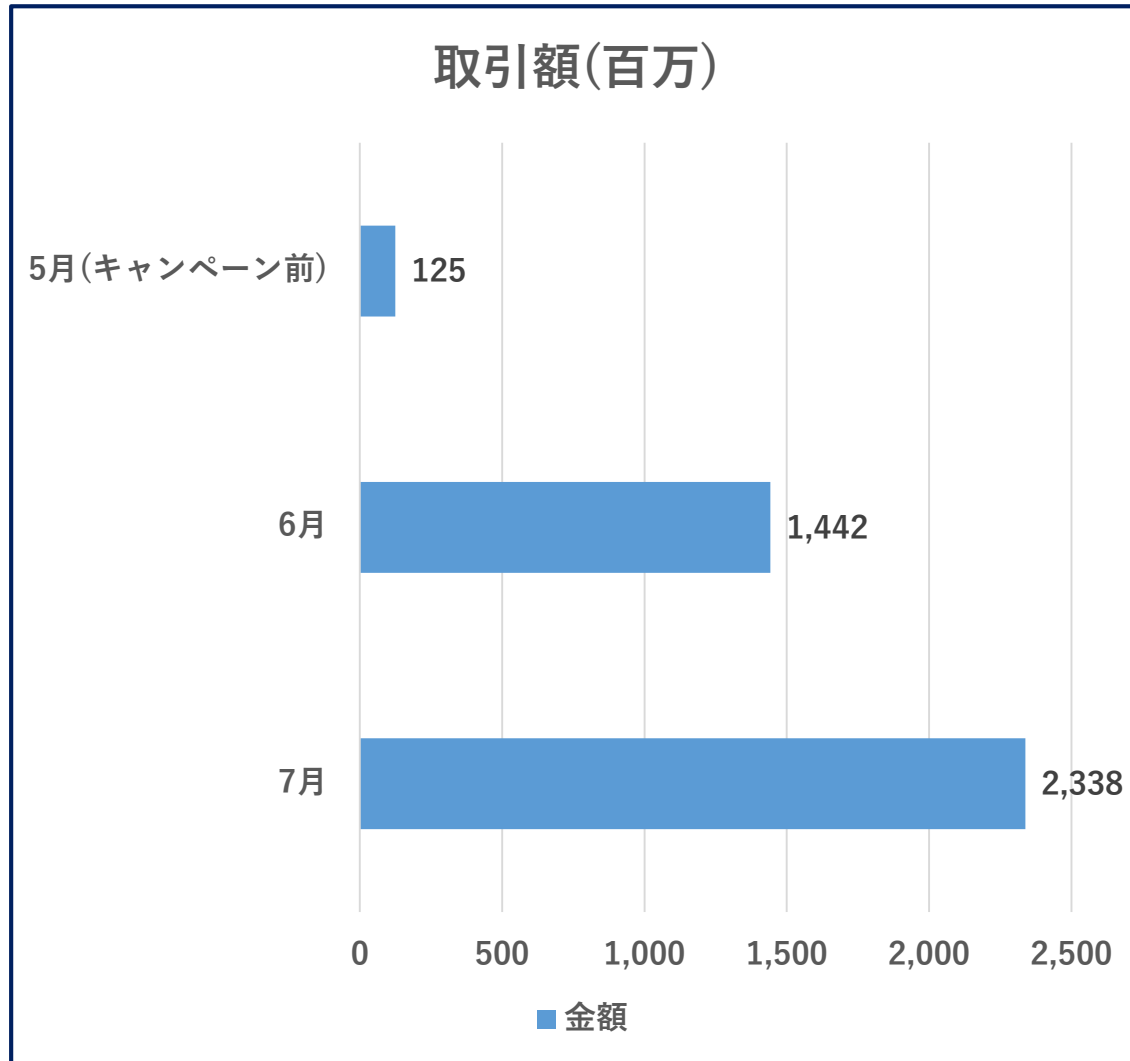
カテゴリ	店舗数	ポイント付与額(千円)	決済金額(千円)
サービス	228	67,381	
ホテル・旅館等	66	82,447	
飲食	308	161,008	
各種小売	395	667,743	
娯楽	10	28,225	
交通	14	4,392	
病院・施術所等	24	2,745	
合計	1,045	1,013,945	3,732,814

※端数処理の関係で、各ポイント付与を足したものと合計が一致していません。

(6) 令和3年キャンペーンとの比較

	令和3年(6月から8月まで)	令和5年(6月から7月まで)
ポイント付与額	約5億円	約10億円
決済金額	約10億円	約37億円
対象店舗数	806店舗	1,045店舗

(7) 取引額 利用ユーザー数



2 事業者アンケート結果

(1) アンケート実施概要	本事業の効果、事業者からの評価を分析し、今後の施策の参考とするため、アンケート調査を実施。
(2) 実施時期	令和5年8月9日から9月15日まで
(3) 実施方法	対象事業者へアンケートに係る通知文を送付し、やまなしくらしねっと電子サービスから回答を実施
(4) 回答数	対象事業者1,045のうち242件(回答率26.65%)
(5) 回答項目	15項目

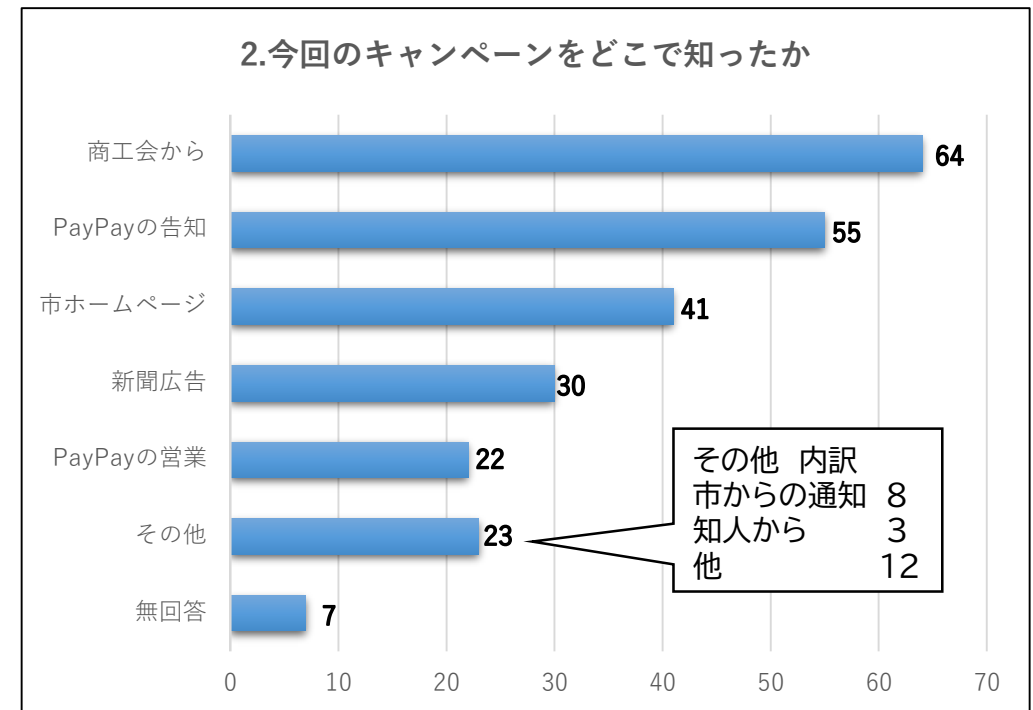
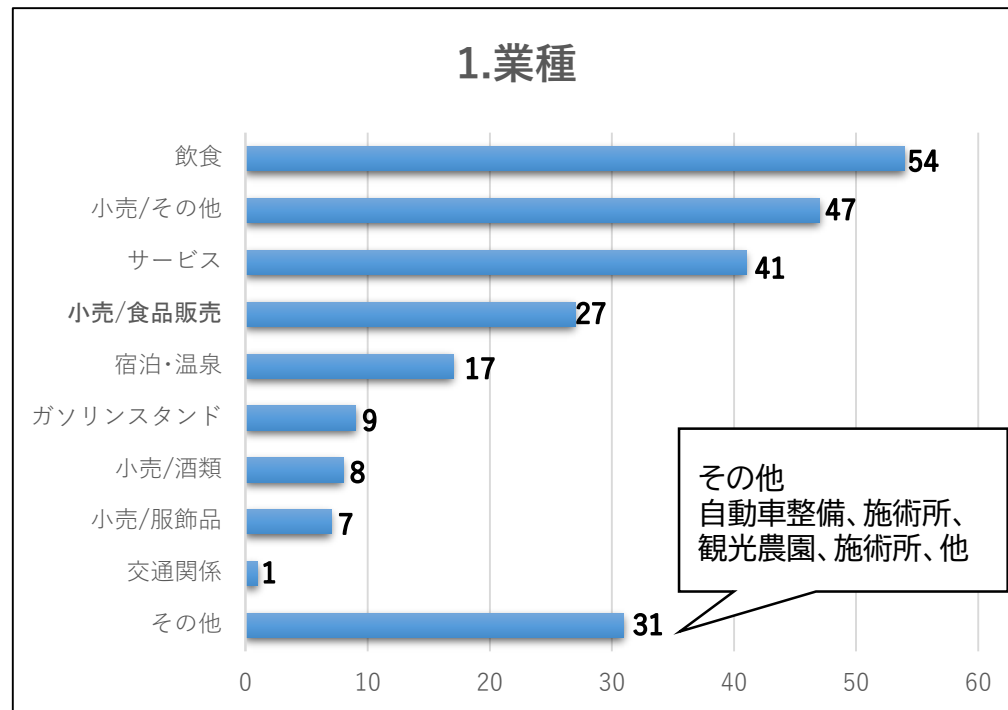
令和5年度 笛吹市消費喚起キャンペーン事業 アンケート結果

アンケート対象者 ; 令和5年度笛吹市消費喚起キャンペーン事業における対象事業者

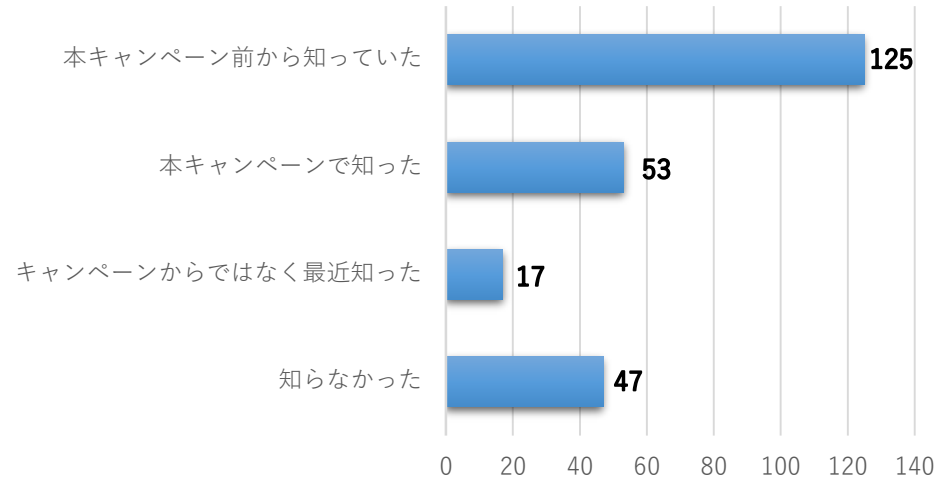
アンケート回答期間 ; 令和5年8月9日(水)から令和5年9月15日(金)まで

アンケート回答項目 ; 15項目

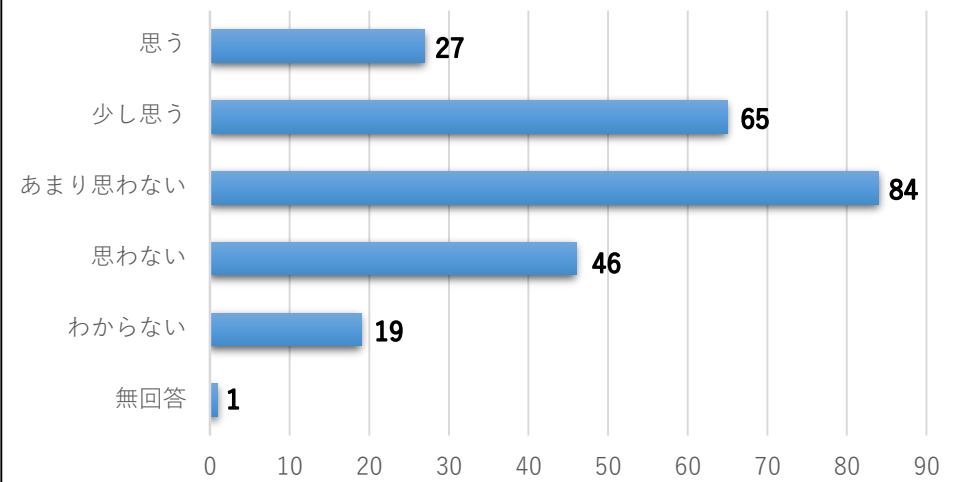
アンケート回答数 ; 242件 (26.65%)



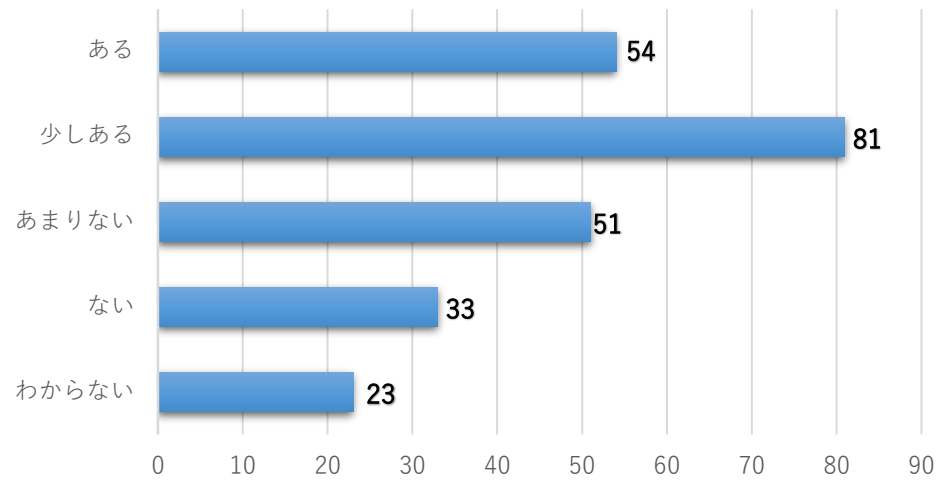
3. 笛吹市が世界農業遺産に認定されたのを知っていたか



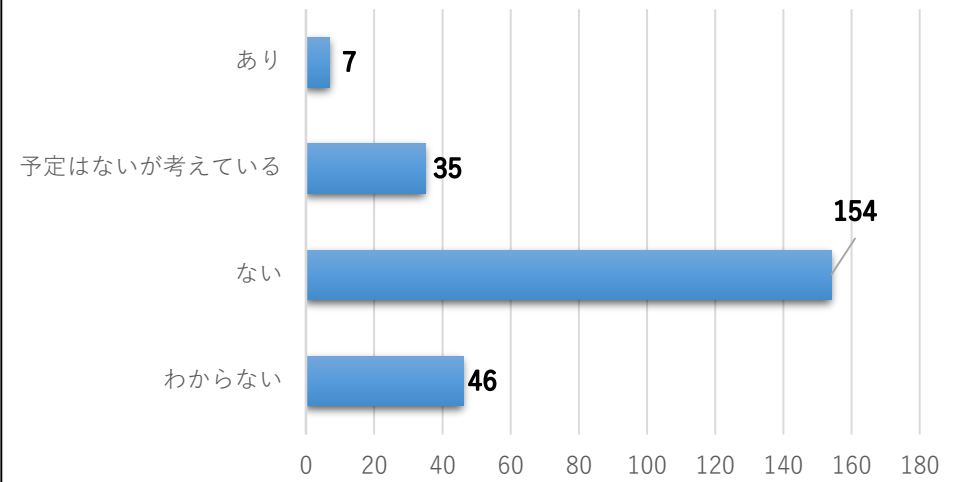
4. 世界農業遺産認定の周知に繋がったと思うか



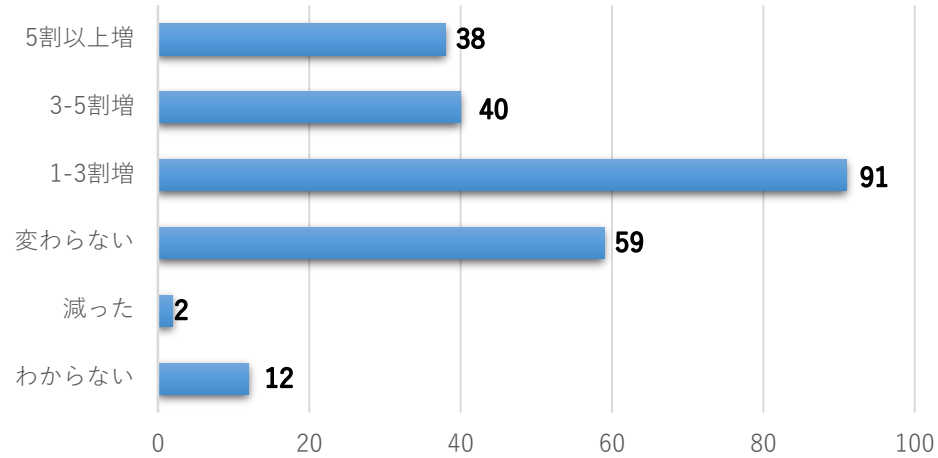
5. 世界農業遺産認定を活用した取組に興味はあるか



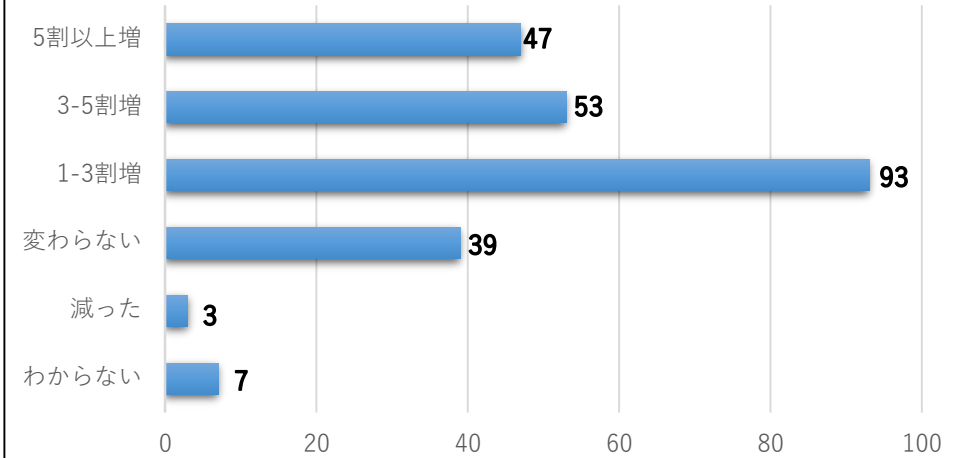
6. 世界農業遺産認定を使った事業予定はあるか



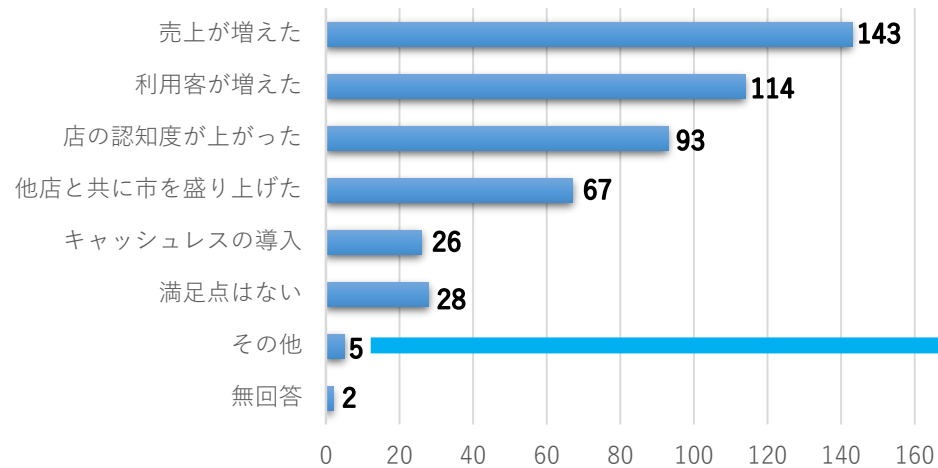
7.今回新規顧客増えたか



8.期間中の売上は増えたか



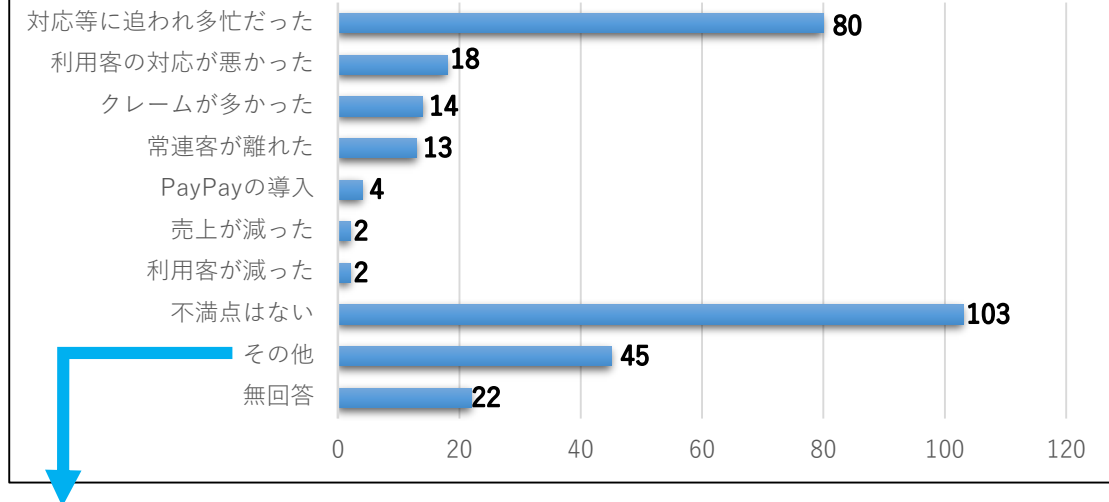
9.キャンペーンで満足した点(複数回答可)



9.キャンペーンで満足した点 その他 詳細 (原文のまま)

- ◎自社独自でセールをしても、これだけの業績になることはありません。コロナ禍で疲弊した業績の底上げになりました。
- ◎決済が簡単
- ◎30%は中々ないという声が多く、市外からも多くのお客様が訪れてくださった
- ◎新規のお客さんは増えないが店販商品がまとまって売れた、、お客さんが集中した
- ◎お客様が選択できる支払い方法が増え、「キャンペーン期間中だから…」と購買に繋がった

10.キャンペーンで不満だった点(複数回答可)

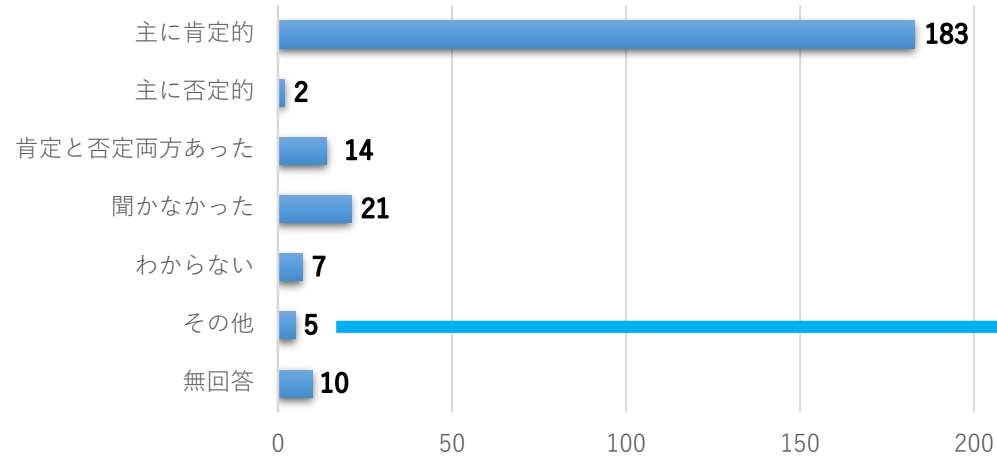


10.キャンペーンで不満だった点 その他 詳細 (原文のまま)

- ◎少額で買い物をしたお客様の2回目購入についての説明が苦勞した
- ◎PayPayの支払い画面を見せないなどの、困った方が一部いました。
- ◎現金収入が無いので、日々の仕入れが大変だった。
- ◎ペイペイは、一括で1万円以内だから、自動車鍍金塗装業では、使えることが少なかった。
- ◎毎月やって欲しいけど、毎年どこかの月でやって欲しい
- ◎現金売上が減少し、資金繰りが少し大変だった
- ◎接客中の問い合わせ対応に既存のお客様を待たせる時が何度となくあった。
- ◎ポイント還元だけが目的の一見さんしか来店しなかった。キャンペーンが終わると全く来なくなる。
- ◎分割払いを希望される方が多く、説明に手間がかかった
- ◎現金の減少、来年以降の税金支払いの心配
- ◎その時だけのお客様で予約が埋まってしまういつも来てくれているお客様がなかなか予約が取れませんでした
- ◎PayPayの規約上できない事は知っているが、回数券の販売ができない。
- ◎現金収入の激減で仕入れなどに苦勞した
- ◎キャンペーン月だけに集中してしまう。
- ◎業種が違う登録になってた
- ◎お客様が大型店に流れてしまった
- ◎宣伝用ののぼり旗をもっと頂きたかった。
- ◎現金収入が減って仕入れが大変だった。

- ◎キャンペーン期間中の利用客は増えるが、終了と同時に元に戻り、固定客の増加には繋がらない、笛吹市以外の客が目立った。
- ◎利用客の増加が許容量を超え対応が困難。従業員一同疲弊しきり異常な状態だった。
- ◎その後、ペイペイ決済はない。反動が怖い。
- ◎売上の貢献度からみて不満とまではいかないが、PayPayでの支払い比率が全体の8割近くにのぼり、PayPayの売上入金までに時間差があるため、現金の資金繰りに苦しむ事業者の声も多くあったように思う。
- ◎昼食難民になってしまう事が多かった
- ◎現金のお客さんがいなかったため、少し困った
- ◎出来れば7~8月に実施してください
- ◎売上金が翌月振り込みだったので、仕入れ金で苦勞した。欲しい時に振り込まれる設定をしたが、手数料が高くて参りました…
- ◎ペイペイ社の対応
- ◎県外市外からのお客様が多く、地元の普段ご利用頂いている方、paypay導入していないお年寄り、ガラケーなどのIT弱者には、行き渡っていないキャンペーンに思えた。
- ◎実施した期間(ただでさえ観光客が増加する7月にやるべきではなかった。消費喚起は閑散期にこそすべき。)
- ◎常連のお客様が入れなくなった
- ◎1会計のポイント還元上限額を知らない方からの後からのクレームがありました。
- ◎税金が原資なので割引率が高すぎた
- ◎キャパを超える忙しさで製造販売が追いつかず、体力的にも精神的にも疲弊した。常連のお客様がいつもの様に買い物できずご迷惑をおかけする結果になった。現金が入らず支払などに苦勞した。
- ◎現金収入が、減少し、仕入れ現金なので、大変でした。
- ◎飲食の店は手数料分上乗せで頂いていたようだがそれができないので手数料分引かれてしまうと赤字になった
- ◎不満ということとは少し違いますが、今回の新規顧客は一時的なものと考えております。継続してご来店くださることが店としても町としても理想だと思います。
- ◎県内のお客様は、量販店に行く人が多く太刀打ち出来ないし、種類が多すぎてどんな物を置いて良いか分からなかった
- ◎地元で無いお客様が常連様の客単価五分の一位で長居する方が多く、常連様入れない事が多かった
- ◎当店駐車場で、Uターンしていく車が多く、迷惑だった。
- ◎割引上限、条件が分かりにくい(全国旅行支援との差異)
- ◎反動でキャンペーン終了後の客足が悪くなった
- ◎金額の上限が原因で全く活用されなかった
- ◎本部が笛吹市でなく、甲府市などにある事業者が今回の消費喚起事業へ参画しており、本来笛吹市へ納めるはずのものが甲府市へ流れた事に対して疑問が残る事となった。
- ◎利用者のかたよりがすごすぎる
- ◎・売り上げが令和3年のキャンペーンの半分になった ・価格破壊が起きた

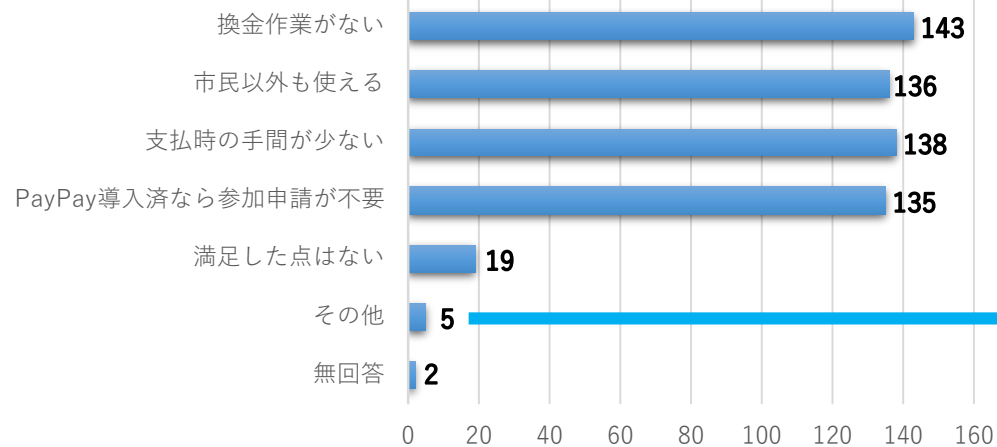
11.利用客の声はどうだったか



11.利用客の声はどうだったか その他 詳細 (原文のまま)

- ◎30%は大きいとの声が多かった
- ◎毎月やって欲しい
- ◎売るものがない期間だったので、なんとも言えない。
- ◎皆さん本当に肯定的で、30%はまずないと話をしていた。何年かに一度でもいいからまたやって欲しいとの声も多くあった。
- ◎ PayPayを使えない年寄りから不満があった

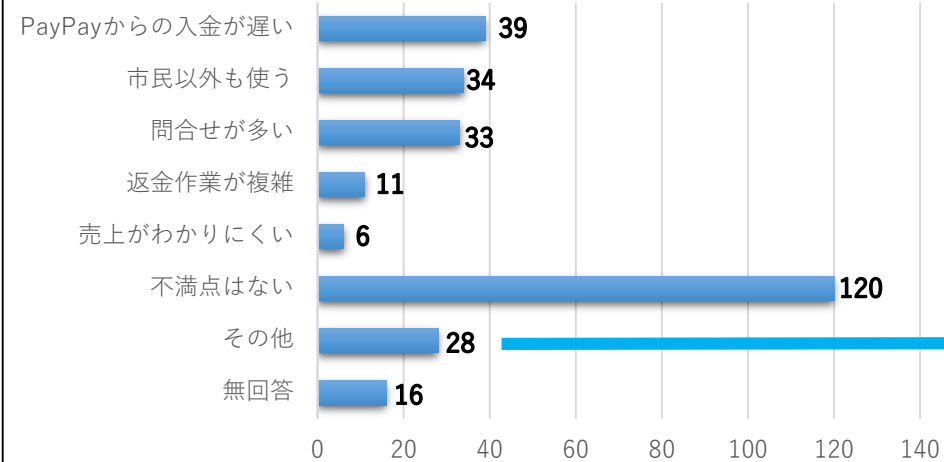
12.商品券より満足した点(複数回答可)



12.商品券より満足した点 その他 詳細 (原文のまま)

- ◎笛吹市以外からも多数の方が来てくれたことはかなり喜ばしい点でした。
- ◎PayPay以外のキャッシュレスはどうして使えないのか？と言われた。
- ◎利用客も手軽にできる。
- ◎店舗が認知されるきっかけになり、市と繋がっている店舗としてお客様から安心できるというお声をいただいた
- ◎兵庫からいらしたお客様が2組、静岡県からの方が多数、都内からインバウンドの方が3組とアナウンス次第では、笛吹市は目指すべき場所として認知される事が、確認できました。

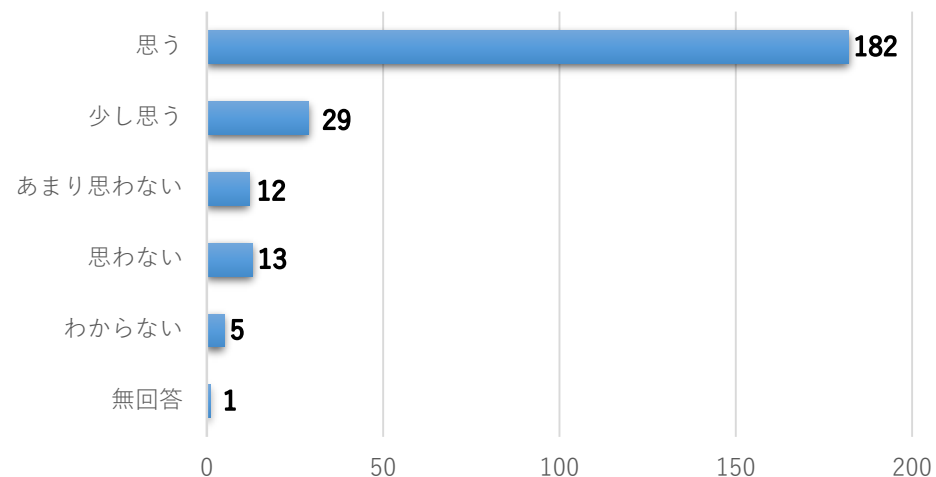
13.商品券より不満だった点(複数回答可)



13.商品券より不満だった点 その他 詳細 (原文のまま)

- ◎使えない方たちには不利
- ◎Pay Pay手数料が高額
- ◎ペイペイへの手数料返済額
- ◎PayPayに支払う手数料の金額
- ◎手数料がかかる。
- ◎マナーの悪いお客様が多い
- ◎手数料がかかる
- ◎異常な混雑によるサービスの低下、品質の低下があったが目の前の注文を捌くのに精一杯。
- ◎入金は次の月で仕入れが現金なのでやりくりに関り大変で、忙しくて体力の限界と資金のやりくりとで大変だった。
- ◎会計処理が大変。手数料も、こういう時は無しにしてくれたらいいのに。
- ◎PayPayへの手数料が高い
- ◎手数料問題
- ◎ポイントが30%還元されないという問い合わせを数件頂いたが、確認すると
 - 1.既に月の上限に達していた。
 - 2.支払い方法が残高払い、後払い以外になっていた。
 などが多かった。パンフなどでより周知があると良い
- ◎収穫時期が7~8月なので、この時期に実施してください
- ◎PayPayの手数料が高い
- ◎ペイペイの手数料が高い
- ◎paypay手数料がいつもより多くかかった。
- ◎混んでいますか？営業してますか？価格は、いくらですか？電話の問い合わせが多くて困った
- ◎お年寄り、PayPayを使ってない方には申し訳なく思えた
- ◎換金手数料の発生
- ◎手数料が掛かる
- ◎商品券と違い手数料がかかる
- ◎慣れているお客様はパパッと支払いを済ませてしまうけれど、ちゃんと確認できないこともありその辺りは少し気になります。
- ◎商品券より全てにおいて良かったので不満は無い
- ◎売り上げは、多少上がるかもしれないが、Paypayに手数料を取られるため、利益率が下がる。せめて、キャンペーン期間中は、手数料を無しにしてほしい。
- ◎決済を複数回または複数端末に分けたいという要望が多数あり、対応に追われた。
- ◎手数料がかかる
- ◎手数料を取られる

14.次回同様の事業があったら参加したいと思うか



15.その他の意見・要望など

※回答していただいた内容は、原文のまま掲載しています。

ありがとうございます。助かりました
笛吹市が行った事業だが、笛吹市に事業所がない大手企業の参加があったために笛吹市の個人商店利用客が減った業種がある。笛吹市に事業所がある企業、商店が不利益を被るのはいかがかと思う。
やはり、県内外はもちろんインバウンド含めて多くの方が今回の消費喚起事業を利用し、笛吹市が潤う事は当然と考えます。 今事業を通じ、魅力的な市として注目され、更にステップアップして移住等に繋がり、さらに発展していくように当店も協力していく所存です。 また、SNSなど活用してくださいとお声もあり、これからは売上だけでなく笛吹市全体を把握して、観光案内などアナウンスをすべきだと考えさせられました。 活気があり、魅力的な市とするべく市と密に連携をとり、世界が注目する市にしていけたらと思います。 ※世界農業遺産の旗があれば、活用して売上以外にも笛吹市に貢献できたと感じました。
忙しい時間帯に電話が多かった事 pay payの使用の把握が出来てない方が時々あって忙しいのにイラついた事など
還元率を下げてでも良いが定期的に行って欲しい。
2年前同様に大幅な売上増加に繋がりました。疲弊した地域経済の起爆剤として寄与していることは間違いないと思います。他方、交通渋滞を招いて近隣住民や通行車両に迷惑をかけてしまったことは反省しております。キャッシュレス決済の普及にも貢献したと思いますが、これっきりとならないためにも、定期的にキャンペーンを実施していただきたいと思います。
PayPayでお店としてはお客様が増えたのはいいことだが、機械操作に疎いお年寄りには使えず不公平な感じがした。
1日、同店舗で一回のみ等、付与ルールを見直しして欲しい。
今回途中参加だったので、次回実施する際は、期間中継続して参加したい。旗やポスターは笛吹市から、後日小さめの広告はPayPayから届き二度手間な気がした。旗も笛吹市から郵送してもらえると助かる。またSNS告知用の画像なども作っていただけるとありがたいです。
ありがとうございました。 次回キャンペーンの開催、期待しております。
タバコ、酒、ガソリン等が、特に売り上げが上がっていたようだ。また、それらは特に市外、県外の利用者が多かった印象がある。市の税金を使って、市外、県外の利用者が利益を得るのは、どうかと思う。特に、タバコや酒など、人体に害があるものに積極的に使われていたことに、違和感を感じる。 また、世界農業遺産を掲げるなら、その分野だけに絞れば良かったんじゃないかとも思う。
今後も同様のキャンペーンが開催されたら参加したいのですが量販店の参加は、辞めて欲しいです 大型店とかスーパーは参加していないので同じ扱いが良いと思います。そうでないと地元の商店は、どうしたら良いかわかりません。 今回初めて参加しましたので良い機会でしたので勉強になりました。 ガソリンスタンドも農協が参加していたので大変な騒ぎで近隣のスタンドは、同じ思いではなかったでしょうか？
こういった試みをしてくださりありがとうございます。
否定的なご意見もあるかと思いますが、個人の飲食店としてはとてもありがたく思っております。
お客様が喜んで頂いたことに感謝しております。

商品券のキャンペーンの時は、事務手数が増えるから参加しなかったがPayPayは振り込みなので参加した商品券の場合限られた人(商品券を購入できた人)だけが恩恵を受ける感じだったが、PayPayはアプリケーションを入れれば使用出来るところが良いと思う

特にガソリンスタンドの渋滞が本当に迷惑だった。県外の利用者が多く迷惑だった。

2か月は長い。1か月くらいでまたやって欲しい

- ・お徳感だけが広がり、世界農業遺産認定のことはお店側お客様側の両方に伝わっていなかったと思う。
 - ・PayPayを使用しない人からはクレームを聞くこともあった。
 - ・お店の売上はその時だけは上がってありがたいが、終わった後の落差がひどいので、巨額な税金を使ってまでやるべき政策なのか疑問も感じる。
- 結果PayPayを儲けさせているだけだと思う。
- ・得じゃないと買わない購買側の意識を植え付けるのもいい事ではないと思う。

笛吹市の税金が外へ流出。観光業界だけ潤ってばかり、笛吹市の我々が税金を負担しなければならない。

県内の他の自治体にはない？還元率30%と1ヶ月の還元額20000円と思いきったところが大きなポイントだったと思う。
今後も1年に1度のペースで第3弾、第4弾と是非やって頂きたいと思います。

3割サービスは多額過ぎると思う

15%から20%でも集客力は変わらないのではないか。
どうせなら15%で、2回に分けてキャンペーンしてもらった方がありがたいです。
他地域からの集客が多く有り難かった。

今後同様のキャンペーンを行う場合、上限額などの注意事項などをもう少しわかりやすく周知できると良いかと思いました。(特に高齢の方がシステムを理解するのに苦労するケースが見られました)
また、期間中一部の店舗(ガソリンスタンドや酒販店さん)へキャンペーン利用客が殺到して道路が渋滞になることが多く、利用者がもう少し分散されるような工夫できると良いかと思いました。
キャンペーン自体は個人的に大変ありがたい内容で反響も大きいかと思うので、今後上記のような利便性などが向上すると尚良いかと思います。

売上は期待以上に伸びました。想定の倍です。参加していなければこの逆のことが起きていたのだと考えると非常に恐ろしいです。だからこそ次回も参加するもという選択となります。

7月の実施は非常に疑問が残ります。コロナへの意識が変わりただでさえ外出が増え出したタイミングかつ県外からの観光客が多くなる桃の出荷時期に合わせておこなったことで、多忙に多忙が重なり、体調を崩した事業者も複数いたと耳にしています。
財源は存じておりませんが、市民のための財源だったとしたならば県外に多く流出するタイミングというのも少し解せません。
手間は手間としてありますが、市民にとっては一律平等に利用できる商品券の方が理にかなってるように思います。事業者としても手数料がないのがありがたいです。
もしも今後PayPayを利用したキャンペーンを行うつもりなら、閑散期にすることと、キャンペーン期間中の利用手数料を市が負担することを求めます。

paypay30%還元は、大きな反響があったかもしれないが、平等感がかけている気もしました。家族で人数分のスマホで決裁される方、道がなんで混んでいるかわからない方の差は大きいです。せつかくの税金なので、住んでいる人の為に使って欲しい気もしました。
県外から、ガソリン缶、ポリ容器を持って来られ、沢山積載され、帰られる方も多く、事故や暑い車内の保管と心配もあった。

<p>10パーセントでも20パーセントでもいいのでまた実施してほしい。 ガソリンスタンドの渋滞には近所に住むものとして困った。入れたくても列に並べなかった。中にはキャンペーンのために売り上げがガッタと落ちた小売店もあると思う。 その救済は？</p>
<p>キャッシュレス決済をまだやっていない人も多く、笛吹市民のITリテラシー向上のきっかけとしても、ぜひともまたやってほしい。</p>
<p>商品券では印刷代が掛かるし、紙幣と違って一度使ったら交換出来ないの券を捨てるのがもったいない。都度、銀行に行くのがおっくうです。</p>
<p>ご担当者様 お世話になっております。この度は笛吹市消費喚起事業に当店も参画させていただき、誠にありがとうございました。 当店は開業して3年目になります。普段は都内を中心としたBtoBでの取引が主で、細々とSNSのみの発信でチラシも巻いた事がない当店でした。キャンペーンにより来店者数・お問い合わせが大幅に増え、おかげさまで地元の一般客様にも認知いただくことが出来ました。正に、良いことしかなかった2か月間でした。 そんな集客・売上に多大な貢献をしてくれたキャンペーンが終了した今、少し不安な気持ちもありますが、また頑張っけて参ります。 商工課の皆さま、並びに笛吹市役所の皆さまや沢山の方々のご尽力あつてのキャンペーンだったのだと思います。改めまして感謝申し上げます。ぜひともまたPayPayキャンペーンを行って頂きたいと存じます。どうぞよろしくお願い申し上げます。</p>
<p>paypayの支払いを導入していると、無条件でキャンペーンに参加になり、還元を目的とするお客さんの対応が多くなり大変である。お客さんが分割で支払いを何度も行いたいと要望する方が多く、お断りしてはお客様から苦情をいわれ、嫌な思いをすることが毎日続き精神的に負担。笛吹市以外の方も利用でき、市民以外から喜ばれるが市民のお客さまの利用がお受けできない等、笛吹市民に還元できる商品券等の方が笛吹市民としては良いと思います。売り上げが上がり良いのでは、と思われがちですが仕事の許容量があり、キャンペーンにあわせ人手を増やせるわけでもない所以对応など忙しいばかりの印象です。また、ガソリンスタンド等交通渋滞で日常生活や仕事等に日常通りに動くことが出来ない人や、ましてやpaypay支払いを利用していない人からは迷惑に他ならない状況もかなり長い間続いたので、あまりキャンペーンを行ってほしくない。</p>
<p>ペイペイ社の対応が高圧的。全てのやり取りをメールのみで行う。</p>
<p>1会計1paypayというルールであるのに他店では1会計で2回に分けてpaypay支払いができたという話しをお客様から聞いた。当店ではできませんと説明をしたがルールの徹底が必要ではなかったかを感じる。</p>
<p>無理だとは思いますが付与したポイントを市内限定で使用可能に出来れば・・・</p>
<p>7～8月に実施してください</p>
<p>是非第3回もやって下さい</p>
<p>厳しい状況下で思い切った判断で施行いただき感謝しています</p>
<p>「旅割」が終わるタイミングでのPayPayキャンペーンは、宿泊業として非常に助かりました。ありがとうございました。世界農業遺産という先人たちが築き上げてきた伝統を宿泊業界としても周知していき、新たな強みとなる観光資源にしたいと考えております。</p>
<p>PayPayでの支払いは手数料がこちら負担なのは厳しい、おきゃくさんにとってはすごく喜んでいたので、、お客さんに還元のつもりで、、又出来ることなら、やって欲しいです。有り難う御座いました。</p>

還元上限を下げ、複数回に分けて実施していただけたらありがたかった。(夏季と冬季等)
また、ぜひ年末も行って欲しい
ぜひ継続して行っていただきたいです。
この様な機会をつくって頂き誠にありがとうございました。 全国割が山梨県にはないので、旅行のきっかけや外食へのきっかけとなったかと思います。 また、市長ならおっしゃる観光の少し閑散期での導入は非常に価値かと思いました。是非、次回もご検討頂きたく存じます。
お世話になりました。中々、pay pay30%ポイントバックを実施される事が無いので皆様非常に喜んで頂きました。 開始にあたり市役所よりもお客様情報が早かったので戸惑いも有りました。何事も無く無事に終わって良かったです。 有難うございました！
隣接市からの顧客の流れ込みも多いと思われるが、この野郎と思われているのではないかと少し心配です。
観光農園ですので、6月はほぼ利用が無かった。市外の利用者からの消費や世界農業遺産を認知して貰うには、時期が的確ではなかった。
この時期は、ある商品がなく、PayPayの還元キャンペーンは、関係なかった。 11.12月などにまたPayPayや、商品券を期待している。
小売と企業相手の商売を行っています。今までは企業の売上が半数を超えていましたが、今回のキャンペーンでは小売の売上が半数を超えました。ぜひ次回も開催していただきたいと思います。
・「PayPayで支払い=30%還元」というイメージの方が多く印象。間違っていないが、残高払いかあと払い設定での還元であることの周知がより強くあると良い。 ・今回6月7月の開催であったが、同時期は元々桃や葡萄のシーズンで県外からの人の流入も多く、通年でも忙しく売上に困らないシーズン。売上が落ちる、果物もなく、桃や桜の花の時期前1、2月など開催時期も適宜検討しても良いかもしれない(国からの補助金などのタイミングなどではこの限りではない) 県外のお客さんからしてみれば、たまたまPayPayのキャンペーンを行っていて桃や葡萄が安く買えるが、国からの補助などがあつたにせよ、メインは笛吹市の税金であることを考えると「笛吹市のお店」と「笛吹市民」により還元されるべきと感じる。そのため開催時期の調節が可能なのであれば通年のデータとして県外の観光客流入が少ないシーズンに行うのが良いのではないかと感じる。 (本件とはそれるが、県外観光客に対しては「旅割」などの施策はかなり効果的であったと感じる) ・ガソリンスタンドは意見が分かれるところ、否定的な意見としては週末はもちろん仕事終わりの夕刻などの交通渋滞があまりにも酷いこと、渋滞により怒号が飛び交い、交差点にまでその影響が波及、いつか大きな事故等が起きてもおかしくはない状態がみられる。 次に還元上限の消費、月末に還元上限に達していると話されていた方の殆どが「ガソリン」と「お酒」購入の影響によるもの。 還元先が偏っている、という声が聞かれる。笛吹市のホームページを拝見するとPDFでカテゴリ分けされているが、ガソリンスタンドは思い切って対象外とするか、そこまではしなくとも20%や10%まで還元率を下げるなどの措置はあっても良いかなとは思ふ。 例えば今回、ガソリンスタンドだけ還元率が20%だったとしても、利用者数への影響はそこまで大きなものではなく、還元率上限の圧迫を抑えられ、キャンペーンでの売上上昇効果は受けられつつ、市としては財源も抑えられる。 仮にもしこのようなキャンペーンの次回開催時に全体として20%還元になったとしたら、ガソリンスタンドが原因だと皆が口を揃えていっている。

30パーのポイント還元は魅力だろうが、事務処理が面倒だな。率下げて継続してみてわ？ 山梨あたりは現金決済が多いので、まだまだペイペイ等になじまない人が多い。特にご年配の方やスマホじゃない方には無意味に感じるし、売りは申し訳ない気分にもなる。当店なんかは、一見さんがほぼいないので独自で値引きしたり値切りしたり気使うわ。。いずれにしても、スマホありきのキャンペーンは不公平感が募る方も多いでしょうね。山梨あたりの田舎では。。

お若い方でも、ペイペイを入れてない方もいましたね。

この2か月、確かに売り上げ自体は上がったのですが、労力での対価で考えると、びっくりしたほど伸びてるわけでもないし、通常営業がいいかな？とも感じましたね。でも、消費者からすればトータルしてみんながお得だと思えば良いことだし、それなりに経済的には良かったんじゃないかな。店側はいろいろ苦労もあるだろうけど売り上げが良くなったんなら、それはそれで意義はあったと思う。。

農業遺産については、誰も知らなかったけど。。

売り上げを1ヶ月寝かせてやりくりにくったのに手数料を取られて、店側のメリットは集客とPayPay側に言われましたが、キャンペーンの時だけの集客でしかないように思うし、常連さんはPayPayが終わったら行くねって言われたり年配の方はPayPayの使い方すらわからないのでっていう人が多かったしなんか不公平のような思いもしました。まあ何せ疲れました。

結局、市内市外の利用者を問わず末端の利用者が利益を受ける。事業者は強制的に利用者を増やされ本来のサービスが提供出来なかった。このキャンペーンの原資も気になる市の予算なのか国の予算なのか？結局税金と言うかたちで我々が負担すると思っている。私自身はこのような極端な支援でなくゆるくもう少し長期的な支援が良いと思う。誰のためのキャンペーンだと聞かれたら一般消費者の為のキャンペーンで事業者は仕事を強要された思いがある。

宿泊業の場合、事前に告知が行き届かず会計時に気がついて使われる方が多い。PayPayのキャンペーンがあるから旅行行こうとはなり難い気がします。ただ周辺の飲食店やガソリンスタンド、酒屋など旅行に付随する部分でもお客様にお得感を持ってもらえ、満足度の向上にはつながっていると思います。

ペイペイは若者中心
中高年が使える商品券の方がよいかと。

30パーセントのポイントは少しつけすぎのような気がします。

市民以外のお客様が多すぎだと思います。

ポイントの上限は1000から2000ぐらいが良いのでは？

戸田酒販 里の駅 御坂のデイリーステア―が何故対象店に入っていたか非常に不満です 何故ならば そちらの店舗に常連客を取られて売り上げが落ちた！何のためのキャンペーンなのか非常に腹立たしい！二度とこのようなことはやらないで欲しい！

お客様がき過ぎて大変な店もあったと思いますが、当店は、大変ありがたかったです。

お客さんにもっと詳細な使用の仕方を説明出来る書類が欲しい。

旗も書類と共に郵送して欲しい。

お客様側としてはとても助かる。

商品券の方がよい

当方は宿泊施設なのであまり感じなかったのですが、周りの飲食店はキャパオーバーらしく大変そうでした。30%の還元で利用者の満足度は高かったが、事業者としては20%還元や上限引き下げで長期間に渡り実施して頂けるとありがたいです。

- ・回数券の販売が可能となるとありがたい。
- ・コンビニ等の利用ができないのは不便。(例えば、対象商品などを制限する等(地元土産品などを含む場合等))
- ・一部の施設に偏る(ガソリン等・ありがたいが、渋滞は迷惑)
- ・商品によって(利用業態によって)還元率を変える等の施策(笛吹市に本社がある業態であれば、30%そうでない場合は15%)など

年に2~3回くらい実施してほしい。

第1弾よりも第2弾の方がPayPay普及率はかなり上がっていると思う、新規顧客も増えたが県外、市外のお客が多く、2ヶ月限りのお客が多いと感じた。(今後のご利用を期待したいところだが…)製造が追いつかず短時間で売り切れ、常連様にはかなりのご迷惑をおかけしたように思う。心無いお客様の言葉に傷つき、なんとか間に合わせようと無理もしたため、体調を崩して休業もした。8月に入り、売り上げは激減、2ヶ月は倍増しても年間通せばおそらく売り上げは何も変わらないのでは…とってしまう状況。ただ、PayPayに振り回された2ヶ月だった。この30%の負担はどこから出るものなのか？税金が使われているのであれば、市民の為の商品券で良いのではないかと思う。(PayPayを使えない方にとっては何のお得もない)また、事業者にとってもかなりの温度差が出ているのではないかと思う。当店は次回このようなPayPay還元事業が実施される場合は辞退したいと考えている。事業者にも参加、不参加の意思確認をして欲しいと思う。

誰にメリットがあるのかわからなくなって来ました。財源がどこにあるのか、将来の市税アップにつながるのか、税の市外流出になるのではないか、など、顧客意見もさまざまでした。一時収入は増加するかもしれませんが、周りのお店も8月になって閑古鳥が鳴いています。paypay一択で独占させて良いのかちょっと疑問にも感じました。神奈川県の様なり方も参考にされてはいかがでしょうか。

大きいですね

キャンペーン期間中のPay Payの手数料を無料にしてほしい。無料が無理なら半額。Pay Payはキャンペーンに乗ることで莫大な利益を得るのだから期間中ぐらい、扱い店舗等に利益の一部を還元してもよいのではないのでしょうか

お客様から、笛吹市の税金で他の市民に還元出来るのは納得いかないとの声がありました。お店での対応ですが、使える方使えない方との対応にお店側が少し困る場面もありました。

忙しさを常連は来ない。こんなに客が増えるとは思って居なかったのでやたらと待たせた。忙しく人手が不足ではあるが、募集を掛けても人ははいつて来ない。十分なサービスが出来なかったため口コミの星の数が減った！寝る時間がなくなった。こんなに入るのなら値上げすれば良かった！

月額の上限ポイントを増やして欲しいです。毎月、キャンペーンは無理だと思いますが、毎年、どこかの月で実施出来たら、やって欲しいです。よろしくお願いします。

今回のイベントはかなり盛り上がっていたと思う、大満足！またやれるならやって欲しい

素晴らしい企画です。2、3年に一度、この時期にやっていただきたい！普段は利用されないサービスを、PayPayのとかは利用するなど、単価アップがありました。

一万円以上買い物するときPayPayの支払いを数回に分けて欲しいと要望するお客さんが多数いた。一つの買い物で支払いは一回という事をもっとしっかり告知して欲しい

手数料負担が大きいかなと。。

市外からの方々からの噂もあったり、かなり笛吹市の活性化になったと思います。
またやって欲しいです。

量販店が参加する場合は、パーセンテージを考えていただけるとありがたいです。

農業遺産登録のキャンペーンならば峡東3市合同でやるべきだと思う
笛吹市にだけに人が流入し一部渋滞など近隣に迷惑かかったり店舗スタッフも疲弊した

3 まとめ

コロナ禍の影響や物価の高騰に影響を受ける市内の中小・小規模事業者の事業継続を支援すること及び世界農業遺産に認定されたことを祝してこのキャンペーンを実施し、総事業費は1,052,845千円であり、総決済額が3,732,814千円となった。

令和3年度に実施した同様のキャンペーンと比較しても、ポイント付与額は2倍、決済金額は約3倍となった。

アンケートの結果から、「市内の中小・小規模事業者の事業継続」に関して新規顧客の獲得については7割、期間中の売上増加については8割が増加したと回答があった。

このキャンペーンで満足した点に関する自由記載欄においても、「コロナ禍で疲弊した業績の底上げになった。」「市外からも多くのお客様が訪れた。」などの回答があった。その反面、キャンペーンの不満だった点として「売上金の振込が翌月であるため、仕入れ金に苦慮した。」「新規顧客の利用により、常連客が利用することができなかった。」「キャンペーン期間中の利用客は増えるが、終了と同時に通常に戻り、固定客の増加には繋がらない。」との回答があった。

「世界農業遺産認定の認知」に関してはキャンペーンの名前の中に「未来へつなごう笛吹・祝世界農業遺産」と入れたが、約4割が世界農業遺産認定の周知に繋がった、約5割が周知に繋がらなかったと回答した。

しかしながら、対象店舗に配布したポスターやのぼり旗及び世界農業遺産認定に関する記載、PayPay株式会社が運営するキャンペーンに関する広告宣伝媒体に記載することができ世界農業遺産の認知向上が図られた。

事業者からは、キャンペーン期間中に売上が増加した等、本事業の趣旨に合致する回答を多数いただき、次回開催を期待する声も多く聴かれた。