

このコーナーでは、共同事業等に意欲的に取り組んでいる県内の組合事例をご紹介します！

事業の概要

補助事業名	平成22年度組合研究集会			
対象組合等	野田市商業（協）			
	▼グループデータ			
	会長	仲長 孝	住所	野田市中野台168-1
	設立	平成6年	業種	小売, 飲食, サービス業中心の異業種
	会員	182名		
テーマ	販促ツールとしてのポイントカードや商品券の活用促進と組織強化			
担当部署	千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部 (Tel 043-306-3284)			
専門家	有限会社商店街情報センター 代表 樋口 泰雄			

協同組合設立と共通商品券事業の開始

野田市商業協同組合は、消費者の商品券ニーズへの対応と市内業者の連携強化の一環として1994年に設立された。

それまで野田市には地元の複数の店で購入・使える共通商品券がなかったが、(1)消費者のニーズに対応する事業、(2)商店街の形成されていない地区の商店も参加できる事業として市内商店の連携を深められる、などの理由で共通商品券事業はスタートした。当初から事務局代行など野田商工会議所の全面的な支援を受けている。

消費者の利便性を重視することから大型店やチェーン店の参加も募り、市内各地域の一般商店約300店のほか、イオン、マツモトキヨシなども取扱店として参加した。

○実施状況

2010年度の取扱店は約265店、発行額は3千万円弱。ピーク時から比べると取扱店も発行額も減ってはいるが、同規模の他の地域型商品券発行団体と比べるとまずまず。ただ、市場開拓の働きかけ、商品券を使いたくなる

ような店の増加(個店の魅力アップ)次第では2倍3倍の発行額となる可能性はある。

回収は、10店の大型店、チェーン店で全回収額の約7割、残り約255店が約3割となっている。

今年5月には、(1)デザインの新、(2)従来無期限だった有効期限を5年にする、(3)おつりを出さないことを商品券に明記、などのリニューアルをした。その記念として、10%のプレミアム付き商品券2,200万円分を販売、すぐに完売という実績を残した。ちなみにプレミアム分や宣伝経費等は全て組合が負担している。

ポイントカード発行の経緯と実施状況

○経緯と仕組み

共通商品券開始から5年後の99年、ポイントカードを組合加盟店から参加店を募り、始めた。加盟店の販売促進・顧客の固定化支援が主な目的だ。

カードの特徴は、印字式満点カード方式。105円(税込)買い上げに1P進呈。400Pで500円の金券として利用できる(1P=1.25円)。加盟店は1P

を2円で購入する。その差額(加盟店購入分の約3分の1)が運営費になる。

○実施状況

10年度末のP取扱店数は36店。年間発行額はこの数年、500万円程度で推移している。

全市共通のポイントカードとなっているが、組合加盟店の14%ほどしかP取扱店になっていない。全市小売店数の4%弱。共通商品券同様、飲食サービス業なども加盟対象としているので、市内商業者内の取扱比率はさらに少なくなる。

○講習会で課題と方向性を議論

このため組合としても、ポイントカードの強化を重要課題と位置づけ、昨年10月には、千葉県中小企業団体中央会の支援で、役員を対象とした講習会を2回ほど開催した。

この講習会では、ポイントカード事業の現状を改めて確認し、課題と今後の方向について話し合った。その結果

(1)野田市の商業は、他都市同様、地域の個人商店、零細中小商店の



低迷・衰退傾向が続いている。
 (2)それが後継者不足、経営者の高齢化、商業集積の魅力低下などにつながるという悪循環をもたらしている。
 (3)P取扱店には、売り上げの2%程度のポイント負担と毎月の端末利用料千円がかかるが、それを負担と感じ、取扱をやめたり、廃業する店もあり、P取扱店はピーク時に比べ3割程度減少。

(4)ポイントカードの付加価値を高め、存在をアピールする事業が少ない。この数年は、年末に満点カードの抽選会を2日間実施。PRは、1、2年に1回収扱店マップを配布する程度だった。
 (5)個店として、ポイントカードを活用する(特定商品や特定日に倍サービスをする、満点カード利用者を優遇する、グループで共同のポイントサービスをする等々)店が少ない。

(6)以上の現状を分析し、対策を話し合う機会があまりなかった。
 —などの現状を確認した。

(3)それらの事業計画を作成し、事業の進展状況をチェックする体制の整備。
 (4)ポイントカードの付加価値を高める事業の開発(共通商品券との連動やまち歩き、個店の遊び心をかしたサービス等々)。
 (5)ポイントカード愛用者や一般加盟店の意識・ニーズを知る機会を設ける。
 —などがあげられた。

(樋口 泰雄)

対策として、個々の店舗の経営改善への取り組みを前提として、(1)加盟店拡大策として、ポイントカード事業に個店として取り組む意味、小売店だけでなく飲食

2010年度共通商品券、ポイントカードの実績		
	共通商品券	ポイントカード
開始	1994年	1999年
決算月	3月	3月
販売手数料	2%	なし
換金手数料	0～3%	なし
組員賦課金	年額6,000円	
Pカード端末使用料	—	月1,000円
有効期間	2010年度から5年(以前は無期限)	無期限
取扱店	約265店	36店
商品券販売所	約80店	—
10年度発行額	2,905	527 (*264)
10年度回収額	3,286	488 (*305)
10年度回収率	113%	116%
累計未回収額	5,563	1,608
加盟店1店平均発行額(商品券は販売所平均)	36	15
加盟店1店平均回収額	12	14

*発行額、回収額単位は、万円(1万円未満四捨五入)
 *ポイントカード発行・回収額のかっこ内はポイント数〔単位は万P〕
 *ポイントカード回収率は、回収ポイント÷発行ポイントで計算