

「こまきプレミアム商品券」市民アンケートの結果について

1. 実施概要

- (1) 実施目的 : 今後の商品券事業の参考にするため
- (2) 対象者 : 平成27年5月1日現在、小牧市内に1年以上居住する16歳以上3,000人（無作為抽出）
- (3) 実施期間 : 平成27年6月29日から平成27年7月13日（7月22日到着分まで反映）
- (4) 回答数 : 回収数879 有効票数879 有効回答率29.3%

2. 実施結果

問1 あなたは、こまきプレミアム商品券事業をご存知ですか？

知っている	804	91.5%
知らない	75	8.5%
無回答	0	0%
合計	879	100%



年代別（知っている／回答数）

29歳以下	49/71	69.0%
30歳代	103/113	91.2%
40歳代	134/140	95.7%
50歳代	123/130	94.6%
60歳代	205/218	94.0%
70歳代	144/154	93.5%
80歳以上	46/53	86.8%
無回答	0/0	—
全体	804/879	91.5%

地区別（知っている／回答数）

小牧	323/346	93.4%
味岡	180/196	91.8%
篠岡	200/227	88.1%
北里	100/109	91.7%
無回答	1/1	100%
全体	804/879	91.5%

地区分け（小学校区）

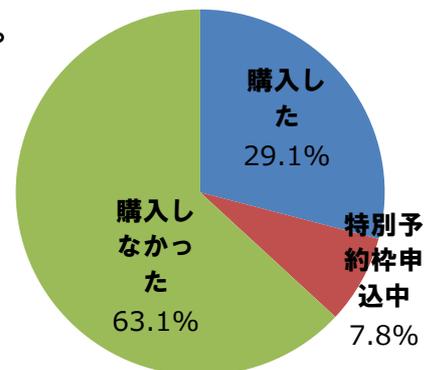
小牧地区	小牧、村中、三ツ淵、小牧南、米野、小牧原
味岡地区	味岡、一色、本庄
篠岡地区	篠岡、桃ヶ丘、陶、光ヶ丘、大城
北里地区	北里、小木

- 91.5%（H24：79.0%、H25：80.9%、H26：88.4%）の方が「知っている」と回答をされており、平成27年度は国の交付金を活用して全国的にプレミアム商品券が発行されることもあり、市民の方の認知度は9割を超えています。一方で、「知らない」と回答された方は減少傾向にあるものの、8.5%（H24：20.0%、H25：18.8%、H26：11.6%）見えますので今後も継続的なPRが必要です。
- 年齢別では特に29歳以下の方の認知度が、他の世代と比較して69.0%（H24：55.2%、H25：55.8%、H26：70.4%）と低くなっています。地区別では、4地区とも認知度が9割前後ありますが、引続き、年代、地域などの特性にあったPR方法を行っていく必要があります。

問2 問1で「1 知っている」と回答した方にお聞きします。

あなたは、平成27年6月に販売した、プレミアム商品券を
購入されましたか？

購入した	234	29.1%
特別予約枠申込中	63	7.8%
購入しなかった	507	63.1%
無回答	0	0%
合計	804	100%



年代別（購入した・特別予約枠申込中／知っていた）

29歳以下	18/49	36.7%
30歳代	38/103	36.9%
40歳代	53/134	39.6%
50歳代	42/123	34.1%
60歳代	77/205	37.6%
70歳代	56/144	38.9%
80歳以上	13/46	28.3%
回答なし	0/0	—
全体	297/804	36.9%

地区別（購入した・特別予約枠申込中／知っていた）

小牧	132/323	40.9%
味岡	64/180	35.6%
篠岡	74/200	37.0%
北里	27/100	27.0%
回答なし	0/1	0.0%
全体	297/804	36.9%

地区分け（小学校区）

小牧地区	小牧、村中、三ツ淵、 小牧南、米野、小牧原
味岡地区	味岡、一色、本庄
篠岡地区	篠岡、桃ヶ丘、陶、 光ヶ丘、大城
北里地区	北里、小木

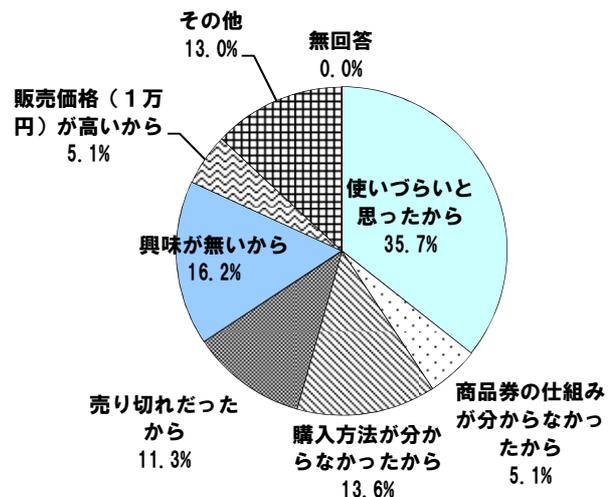
- 商品券の購入状況について、「購入した」29.1%（H24：21.6%、H25：19.8%、H26：21.1%）、「特別予約枠申込中」7.8%、「購入しなかった」63.1%（H24：78.4%、H25：79.5%、H26：78.9%）となっており、平成27年度第1回販売は国の交付金を活用してプレミアム率と発行額を増加して実施したこともあり、商品券を購入された方の割合が増加しております。
- 商品券事業を知っているが購入に繋がっていない年代については80歳以上の年代で28.3%と低くなっているものの、他の年代では3割を超える方が商品券を購入した、若しくは申込みをしています。地区別では北里地区のみ商品券購入者及び申込者が3割未満となっており、購入者の年齢層や地区に偏りが無いようPR方法の改善や販売体制の強化に努める必要があります。

※特別予約枠について

平成27年度第1回販売では、インターネット予約システムの接続障害及び早期に商品券予約受付枚数に達したことにより予約受付が終了したことで、商品券の予約ができなかった市民を対象に、予約調整分や予約申込重複分、予約キャンセル分を合わせた商品券約5千セット分を特別予約枠として募集を行いました。募集期間は6月15日（月）から7月10日（金）までの間インターネット等で応募の受け付けを行い、募集セット数を超える応募があったことから抽選により当選者を決定いたしました。特別予約枠受付に伴い、通常商品券予約引換え後、市外の人でも購入することができる予約キャンセル分等を対象とした商品券の最終販売については中止とさせていただきました。

**問3 問2で「3 購入しなかった」と回答した方にお聞きします。
あなたが平成27年6月に販売した商品券を購入しなかった理由は何ですか？**

使いづらいと思ったから	181	35.7%
商品券の仕組みが分からなかったから	26	5.1%
購入方法が分からなかったから	69	13.6%
売り切れだったから	57	11.3%
興味が無いから	82	16.2%
販売価格（1万円）が高いから	26	5.1%
その他	66	13.0%
無回答	0	0%
合計	507	100%



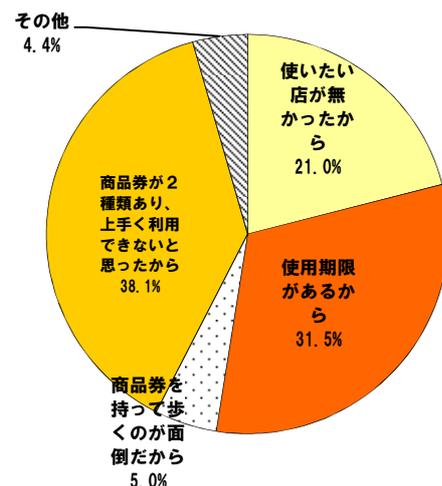
その他の意見（抜粋）

- ・クレジットカードで買い物をするので必要性を感じない。
- ・高額商品を購入する予定がなく特に必要がないため。
- ・予約をすることや、並んでまで購入することが面倒だから。
- ・市外で買い物をする機会が多いのでメリットを感じない。
- ・予約をするのを忘れていた。
- ・目的は理解できるが無駄な買い物をする結果になるため。
- ・インターネットシステムの障害により申込みが出来なかった。
- ・効果や公平性に疑問がある事業に税金を使う制度を続けることに賛同ができない。

■商品券事業を知っているが購入しなかった主な理由は、前回、前々回と同様に、「使いづらいと思ったから」35.7%（H24：42.5%、H25：34.4%、H26：37.1%）、「興味が無いから」16.2%（H24：20.7%、H25：27.2%、H26：21.3%）が半数以上を占めています。また、今回は20%のプレミアム率で実施したことで購入希望者が多く、早期に予約受付を終了したことで、「売り切れだったから」11.3%（H24：3.1%、H25：7.0%、H26：3.4%）と回答をされた方が増加しております。商品券の使用法やメリットの周知を含め、さらに商品券事業の魅力を高めるとともに、販売方法についてもより多くの購入希望者が商品券を購入できるよう検討をする必要があります。

**問4 問3で「1 使いづらいと思ったから」と回答した方にお聞きします。
あなたが使いづらいと思った具体的な内容は何ですか？**

使いたい店が無かったから	38	21.0%
使用期限があるから	57	31.5%
商品券を持って歩くのが面倒だから	9	5.0%
商品券が2種類あり、上手く利用できないと思ったから	69	38.1%
その他	8	4.4%
合計	181	100%



その他の意見（抜粋）

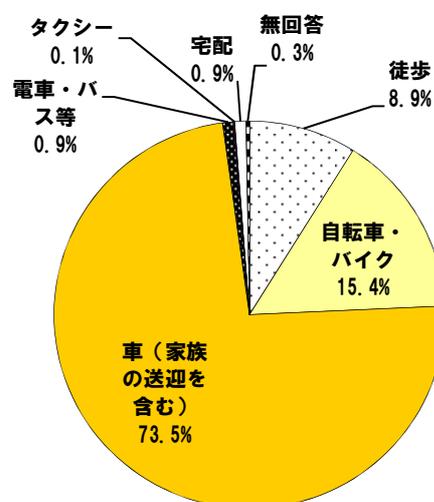
- ・予約手続きや使用方法が煩雑すぎる。
- ・このプレミアム率ではそれほどメリットを感じない。
- ・以前購入したときに専用券が余ってしまい無理やり利用をした経験があるから。
- ・買い物をする場所が決まっている。
- ・利用できる店舗を把握しきれない。

■「使いづらいと思ったから」の主な理由は、「商品券が2種類あり、うまく利用できないと思ったから」38.1%（H24：31.6%、H25：29.3%、H26：30.3%）、「使用期限があるから」31.5%（H24：31.2%、H25：23.6%、H26：34.7%）、「使いたい店がなかったから」21.0%（H24：24.9%、H25：30.8%、H26：18.9%）となっております。加盟店の増加や幅広い業種の参加、商品券の具体的な使用方法のさらなるPRに努める必要があります。

問5 全ての方にお聞きします。

あなたは、普段、食料品や日用品などの買い物へは、どのような交通手段を利用しますか？

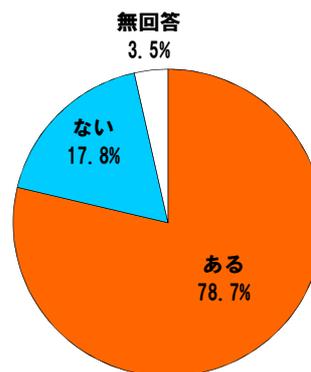
徒歩	78	8.9%
自転車・バイク	135	15.4%
車(家族の送迎を含む)	646	73.5%
電車・バス等	8	0.9%
タクシー	1	0.1%
宅配	8	0.9%
無回答	3	0.3%
合計	879	100%



問6 問5で【車、電車・バス等、タクシー、宅配】と答えた方にお聞きします。

あなたの家の近くには、食料品や日用品などを販売している店がありますか？

ある	522	78.7%
ない	118	17.8%
無回答	23	3.5%
合計	663	100%



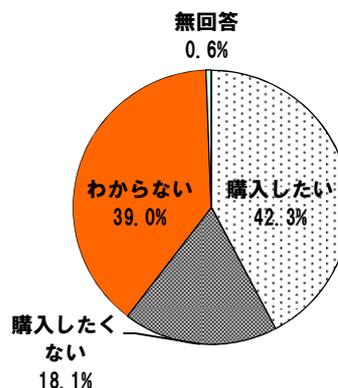
■近隣に日常生活用品の店舗があると78.7%（H24：79.3%、H25：74.0%、H26：77.2%）の方が回答している反面、買い物への交通手段として、過去の調査と同様に車の利用が73.5%（H24：74.7%、H25：72.5%、H26：74.7%）と突出して多いことから、日常の買い物については、近隣の中小小売店ではなく大型店・中型店での購入が多いと推測されます。食料品や日用品などの生活必需品、理美容・飲食等の中小小売店が立地する近隣の商店街などにおいて、商品券事業を利用した販売促進につなげるための魅力ある独自の取組みが必要と考えられます。

問7 全ての方にお聞きします。

平成27年度は引き続き、11月にプレミアム商品券を販売する予定です。

あなたは購入したいと思いますか？

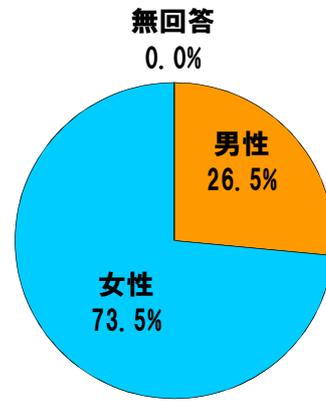
購入したい	372	42.3%
購入したくない	159	18.1%
わからない	343	39.0%
無回答	5	0.6%
合計	879	100%



■次回（H27.11）販売における商品券購入については「購入したい」42.3%（H24：27.0%、H25：25.8%、H26：26.8%）、「購入したくない」18.1%（H24：25.0%、H25：28.5%、H26：27.3%）、「わからない」39.0%（H24：46.9%、H25：44.8%、H26：45.6%）となっており、次回の購入希望者が4割を超え大幅に増加している状況から、平成27年度第1回販売の国の交付金を活用してプレミアム率と発行額を増加して実施したPR効果によるものと考えられます。

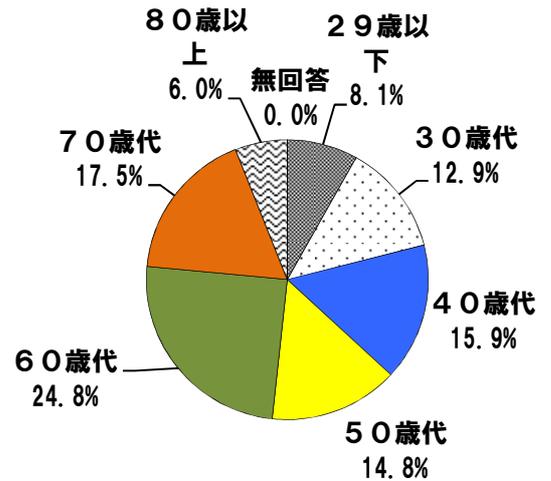
問8 あなたの性別をお聞かせください。

男性	233	26.5%
女性	646	73.5%
無回答	0	0%
合計	879	100%



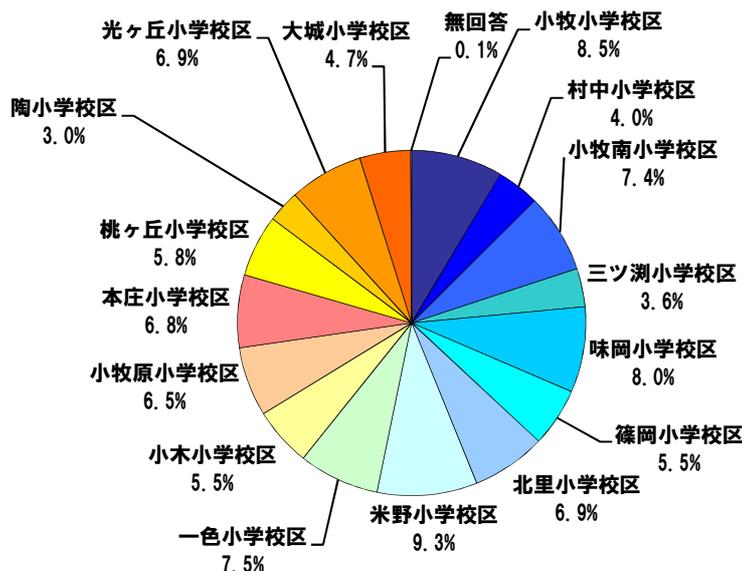
問9 あなたのご年齢をお聞かせください。

29歳以下	71	8.1%
30歳代	113	12.9%
40歳代	140	15.9%
50歳代	130	14.8%
60歳代	218	24.8%
70歳代	154	17.5%
80歳以上	53	6.0%
無回答	0	0%
合計	879	100%



問10 あなたのお住まいはどちらですか。

小牧小学校区	75	8.5%
村中小学校区	35	4.0%
小牧南小学校区	65	7.4%
三ツ淵小学校区	32	3.6%
味噌小学校区	70	8.0%
篠岡小学校区	48	5.5%
北里小学校区	61	6.9%
米野小学校区	82	9.3%
一色小学校区	66	7.5%
小木小学校区	48	5.5%
小牧原小学校区	57	6.5%
本庄小学校区	60	6.8%
桃ヶ丘小学校区	51	5.8%
陶小学校区	26	3.0%
光ヶ丘小学校区	61	6.9%
大城小学校区	41	4.7%
無回答	1	0.1%
合計	879	100%



商品券事業についての自由意見（抜粋）

- ・初めて購入しました。商品券が利用できる店も多いです。
- ・20%プレミアム大歓迎です。市内で買い物をするので地域活性化には良い事業だと思います。
- ・今まで利用したことがない店舗にも入ってみようと思います。
- ・全ての商品が値上げの時期プレミアム商品券はすごく助かります。
- ・食料品、必需品以外のものを商品券で購入しています。
- ・まとまった大きな買い物をするときはお得感がわかるのでプレミアム商品券を利用しています。
- ・販売価格が5千円くらいなら購入しやすいです。
- ・市外に近いので市外で買い物をしている。利用価値がない。
- ・以前購入したときに専用券を使い切るのに大変苦労をしたので今後も購入することはない。
- ・おつりが出ないので余分にお金を使うことになり結局無駄遣いになる。
- ・期限があるので無駄遣いをしてしまい節約にならない。
- ・小牧市内に魅力ある店がない。
- ・不公平に市の財源を使うもので中止すべきである。実施する場合は市の財源を使用しない方法にするべきである。
- ・システムトラブルでインターネット申込みが出来なかった。次回からは万全の体制で対応して下さい。
- ・希望者が多ければ購入金額引下げや、世帯制限等をして希望者全員が購入できるようにして欲しい。
- ・インターネットは使用できないので店頭予約をなくさないよう弱者にもやさしい販売方法を続けて下さい。
- ・インターネットや店舗に並んで予約するのが困難なので抽選でも良いからハガキ申込みができるようにして欲しい。
- ・平等に申し込める方法を検討して下さい。
- ・普段仕事しているので「早い者勝ち」では無理をしてまで購入したくない。
- ・加盟店の中にも積極的に利用促進する店とそうでない店があり温度差を感じる。

3. 総括

今回の市民アンケートの結果からうかがえる市民の商品券事業に対する認識やその課題につきましては、過去の調査とほぼ同様なものとなりましたが、その中でも商品券を知っていると回答をされた割合が91.5%と初めて9割を超える方から認知されたことや、次回(平成27年11月)販売される商品券を購入したいと回答された割合が42.3%となり、前年と比べ大幅に増加しています。これについては、平成23年度からプレミアム商品券事業を継続していること、国の交付金を活用して全国の自治体がプレミアム商品券を発行していることなどが影響していると考えられます。しかし商品券の知名度や購入希望者が増加傾向にある一方で、次の課題について対応方法の検討が必要であると考えます。

1点目として、商品券を知っていても購入しなかった方の割合が約6割あり、その理由は「使いづらいと思ったから」、「興味が無いから」が多く回答されました。また、使いづらいと思う理由として「使用期限があるから」、「商品券が2種類あり、上手く利用できないと思ったから」、「使いたい店が無かったから」などが多く見受けられます。これらのことから、幅広い業種の店舗の参加や各地区における加盟店の増加、日常生活用品など生活関連の店舗などの加盟状況や具体的使用方法及びメリットのPR、商品券事業を利用した各加盟店における独自の取組みなど商品券事業の魅力さをさらに高める必要があります。

2点目として、商品券事業を「知らない」と回答された方の特性として、その年代が29歳以下の方が多く、昨年度の調査時に比べてその割合は減ってはいますが、日常生活用品の実質的な購入層でない方の認知度が低くなっております。さらに、知っていても購入しなかった方の特性については、年代別では大きな隔たりは見受けられませんが、地区としては、北里地区が特に低い傾向となっていることから、北里地区の体制が弱いことがうかがえます。このため、若年層や子育て世代への普及率が高いスマートフォンなど携帯端末を活用したPRが必要であると考えられます。また、北里地区につきましては、引続き、販売店・加盟店が増えるよう未加盟店舗への更なるPRと、販売時期などについて市広報や新聞など情報媒体でのPRのほか、各店舗における一層のPRが必要であると考えております。

3点目として、日常生活用品の買い物の交通手段として、車の利用が圧倒的に多いことから、日常の買い物については、大型店・中型店での購入が多いと推測されます。このため、各加盟店での商品券事業を利用した販売促進につなげるための魅力ある独自の取組みが必要と考えられることから、引続き、商店主に対する啓発が必要と考えております。

4点目として、平成27年度第1回販売は国の交付金を活用してプレミアム率と発行額を増加して実施したこともあり、早期に商品券予約受付が終了となりました。今回のアンケート結果からも平成27年度第2回販売において商品券購入を希望される方が大幅に増加していることや、こまきプレミアム商品券の知名度も上がっていることから、第2回目販売においても、多くの方が商品券の購入を希望されることが予想されます。このことから、商品券の販売方法について、商品券の購入を希望されるより多くの方に商品券が行き渡るよう販売の方法についても検討が必要と考えております。

これらのことから、「こまきプレミアム商品券事業」について、世代や地区など対象とする市民に応じた幅広い方法により、わかりやすい内容でPRを行うとともに、引続き小牧商工会議所と連携し、商品券販売の方法・体制、加盟店の増加、各加盟店における取組みなどにより、商品券事業の魅力さをさらに高めてまいりたいと考えております。