# 令和６年度第３回デジタル地域通貨利用促進委員会会議録

**【資料７】**

１．開催日時
令和６年９月２７日（金）１０時～１２時１５分

２．開催場所
名取市役所議会棟　６階第３委員会室

３．出席者
宮﨑委員、熊谷委員、来栖委員、松野委員、赤間委員、千葉委員、佐藤委員、
小平委員、小畑委員

４．欠席者
なし

５．出席者
（委員長要請による出席者）
名取市商工会：渡邊課長、菊地主事
名取市　企画政策課：針生課長
　　商工観光課：松浦主幹
㈱NTT カードソリューション：川原崎課長、興野大将
NTT 東日本㈱：五十嵐部長、太田課長、久保課長、谷平一久　（リモート）菅原史明
（事務局）
DX 推進室　成田室長、新開室長補佐、伊藤主事

６．傍聴者
０名

７．宮﨑委員長あいさつ
・8/1 の本格開始以来、流通量やユーザをどう増やすかアイディアや意見をいただいてるが、名取市から施策、行政ポイントの話をしてもらうので忌憚のないご意見をいただきたい。

８．傍聴者の報告及び会議の記録方法の確認
・本委員会は公開対象とし、本日の傍聴者は０名。
・委員名記載の要点筆記で後日公開することを報告。

９．議事内容
（１） なとりコインの利用実績について　…【資料 1】
（２） コンビニチャージの実装について　…【資料 2】
（３） 抽選キャンペーンの実施について　…【資料 3】
（４） 行政ポイント付与事業実施について　…【資料 4】
（５） 決済額に応じたキャンペーンの実施について　…【資料 5】
（６） 利用者・加盟店向けアンケートの内容の検討　…【資料６】

（７） 名取市商工会　歳末大売り出しについて　…【資料７】
（８） NTT 東日本宮城支店ビルのデジタルサイネージでの PR　…【資料８】
（９） なとりコインを使った決済への付加価値の追加について　…【資料９】

◇なとりコインの利用実績
（事務局）
・ユーザ登録はモニター期間（4/23～6/9）に集中。
・ナトぽたキャンペーン開始や正式ローンチの週以外は伸び悩んでいる。
・女性や 40 代が多い
・退会者 24 名。実証期間終了後に退会。現在のユーザ数は 2,288 名。
・チャージ総額は 104 万円。8 月中は全ての週で 10 万円を超えるチャージがある。
※ご祝儀チャージや抽選キャンペーンが要因
・50 代男性のチャージが一番多い。26 万円。
・決済金額の合計は 37.5 万円でチャージ額の約 36%にとどまっている。
・決済金額に応じたキャンペーンを行いたい。
・50 代男性の決済が一番多い。10.2 万円。
・抽選キャンペーンは応募総数 197 口。人数では 82 名。
・第 2 弾（9/20～）ではチラシを加盟店に配布したり、イオンの HP に掲載いただくなどの PR を実施した。

◆質疑応答等
（委　員）
・60 代女性の利用が多い理由は？
（事務局）
・使い方を市役所の窓口に聞きに来られる方も 60 代女性が多いと感じた。
（委員長）
・この辺のユーザが増えると利用率も変わるかなと思う。チャージも。
・モニター後の新規ユーザの世代は？
（事務局）
・次回に回答する。
（委員長）
・新規ユーザをどうやって増やすかがポイント。
（委　員）
・市民かどうかは？PR 仕方が分かると思うので、データとしてあるべきかと。
（事務局）
・市民は 2,008 名
（委員長）
・閖上等の観光地に仙台の方から来て利用してもらう。仙台での PR 施策やユーザ数の変化もポイント。
・50 代男性は市役所職員？使ってもらうためにどういう世代アプローチするかもポイントとなる。
当選された方の世代とか。
（委　員）
・10 代未満や 10 代が資料 1-2 以降に無い理由は？
（事務局）
・チャージ、決済とも利用がないため。

（委　員）
・であれば「0」で記載して欲しい。
（事務局）
・了解しました。
（委員長）
・尚絅や高専などの学生や 80 代以上の高齢者へアピールが必要と思う。
（委　員）
・若い世代の方がアクティブユーザになるのでは？
（委員長）
・交通関係は？
（事務局）
・11 月項になとりんくるで使えるようになる予定。
（商工会）
・新しく増田タクシーが加盟店になった。
（委　員）
・抽選キャンペーンの状況を公開した方がいいのでは？
（事務局）
・庁内で検討する。

◇コンビニチャージの実装について
（事務局）
・9/20 から追加した。
◇抽選キャンペーンの実施について
（事務局）
・内容は前回と同様。
・市の定例記者会見でプレスリリースもしているが、ナトぽたなどでの PR も検討していきたい。

◆質疑応答等
（委　員）
・キャンペーンでそのまま使える商品のラインアップを行うと良い。5,000 円チャージで芋煮会セットが買えるとか。
（委員長）
・市役所や商工会などでアイディア考えるとよい。
（委　員）
・チラシに使えるお店のリンク先を掲載すべきでは？登録者目線の広告になっていない。デザインが水色ベースというのも視覚的に訴求につながらない。
（事務局）
・色を変えたりすることは可能。
（委員長）
・QR コードのリンク先も使えるお店に変えるとよい。
（委　員）
・チラシは市役所で作った？
（事務局）
・今回はスケジュール的にそうだが、今後は商工会と相談してプロへの委託も考えたい。
（委　員）

・予算的には？
（事務局）
・キャンペーンは出来る限りの予算をかけて行いたい。商工会と相談して強力にPRしたい。
（委　員）
・コンビニ支払いの支払情報の登録が毎回必要なのは大変では？
（NTTCS）
・氏名、電話番号、メールアドレスは自動で表示されている。フリガナとメールアドレス確認用のみの入力でOK。
（委員長）
・試してみないと分からないが、端末側で保存できれば良い。
・他地域のコンビニ支払いの利用率は？
（NTTCS）
・プレミアム商品券事業の事例だがクレジットカード8割、コンビニ2割。
（委員長）
・プリペイドカードの購入実績は？
（商工会）
・全くない
（委員長）
・専用自販機を置いている自治体もある。なとりコインはクレジットカードメインで、コンビニをプラスした。

◇行政ポイント付与事業実施について
（事務局）
・プレスリリースでも報告し、10/1からスタートする。

◆質疑応答等
（委員長）
・HP等に掲載されている？
（事務局）
・広報の11月号に載せる準備中。HPにも近々掲載予定。
（委員長）
・イベントのチラシとかシールとかでPRできたらいいと思う。
（委　員）
・スタンプラリーとか検討されたのか？
（委員長）
・イベントのはしごをすると「なとりコイン」が付与されるようなことがあると面白い。
（委　員）
・イベントは今後も追加される？
（事務局）
・担当課の要望があれば予算の範囲内で追加したい。
（委員）
・昨年度のMix名取フェスタでは、参加者があまり来なかったので、集客に使えればよいと思います。
（事務局）
・実施主体が市であることが前提です。
（委員長）

・イベントにはなとりコインに登録していない人も来ると思うので、登録の仕方の案内も必要かと思う。
（委　員）
・伝承館来場者アンケートは、重複はどうやって省く？
（事務局）
・把握はしきれないと思うが原則は重複での配布は出来ない。
（事務局）
・DX 推進室として重複を防ぐシステムは持っていないが商工会や物産協会さんでアイディアを出していただきたい。
（委員長）
・ポイント付与は現場で行う？
（事務局）
・紙カードで渡すか、メールで送ることも出来るが、今年度は紙で配布したい。
（事務局）
・紙カードからスマホにチャージしてもらえれば良い。
（委員長）
・使い方も整理してから行った方が良い。
（委　員）
・ナトぽたのユーザ数を広げたいので、ポイント付与する際に、ナトぽたユーザ登録の案内も作る。セットで登録するとなとりコイン付与の施策も通年で行っている。
（委員長）
・ナトぽたのユーザ数は？
（事務局）
・2,600～2,700
（委員長）
・行政ポイント事業は県内初だと思うので個人的にはそういうのを PR してもいいと考えている。

◇決済額に応じたキャンペーンの実施について
（事務局）
・66.4 万円がウォレットに滞留している。決済額に応じた抽選キャンペーンを行いたい。

◆質疑応答等
（委　員）
・通常は使うところが決まってからチャージするのでは？
（委員長）
・どういう人が滞留しているのか分析するのも一つの手かと思う。スマートストアみたいな場所を増やすとか。
（委　員）
・1 口 5,000 円の決済額はハードルが高いのでは？
（事務局）
・1 度ではなく、期間中に合計 5,000 円を超えるごとに 1 口と考えている。
（委　員）
・トータル 5,000 円かどうかユーザは分かる？
（事務局）
・利用履歴で分かる。

（委　員）
・トータルなら簡単に分かる仕組みがないと現実的でない。
（委員長）
・期間はどれくらい？
（事務局）
・1ヶ月ぐらいを想定しているが、知見がないので利用促進につながる設定を教授いただきたい。
（委　員）
・抽選じゃないと予算的に難しいのか、あるいは利用額の何%還元はできないのか？イオンモールの同僚も1万円チャージしたが使うタイミングがない。イオンでも貯め込んだWAONポイントをどうやって使ってもらうかが課題。1日だけ10%還元するとか。いまチャージするとポイントが付くとか。抽選では使うことのうま味が感じられない。使うインセンティブがあればチャージは勝手にしてくれる。
（事務局）
・予算のコントロールのしやすさで抽選を考えていた。当選内容や先着順にするなど、やり方を庁内で相談したい。
（委　員）
・5,000円決済は勝手に応募になる？お客様は何もしなくていい？
（事務局）
・そうです。
（委員長）
・期間限定でのキャッシュバックはあり。
（委　員）
・決まった日にポイント付けるとか。使うときは抽選ではなくすぐに欲しい。使う楽しさ。コミュニティ。3人で使うとポイントが付くとか。SNSにあげると付くとか。そういったものは可能か？
（委員長）
・他のユーザにも波及する仕組み。なとりコインを使ったことをハッシュタグをつけてSNSにあげてもらえば、チェックは出来る。いいと思う。
（委　員）
・情報の公開が少ない。ユーザが勝手に広げてくれる仕組み。
（委　員）
・金額を下げる、期間を変えるは出来る。利用額に対するものは予算の関係で難しい。1回目は決済額に応じたキャンペーンを実施する前提で、より効果的な方法をまとめて欲しい。
（事務局）
・原資は30万円なので10%だと300万円となる。チャージも原資は30万円だったが100万円しかチャージされなかったことを考えると3倍の流通効果になるならば実施する意義はあると思う。
（委員長）
・WAONのキャンペーンは利用がどのくらいになるか。
（委　員）
・WAONのデータは持っていない。
（委　員）
・300万円使おうキャンペーンみたいな感じでメータで見せていく手はあると思う。
（委　員）
・30万円を山分けするとか。であれば上限を決められる。

（委員長）
・決済は1週間で10万円なので1日で30万円を超えることはないと思う。
（委　員）
・ずっと続ける必要はないと思う。PayPayみたいに最初にボンと凄いキャッシュバックキャンペーンをやってユーザを獲得すれば良い。年末大放出、お年玉キャンペーンとか季節に合わせるのも良い。予算に達したら終了。
（委員長）
・市民8万人キャンペーンで到達した日から何日間とか。優勝セールみたいな。
（委　員）
・8万人はいつなる？
（委　員）
・足踏みしているので、いつになるかは分からない。
（事務局）
・使った額のポイント還元、上限決めてというのが委員会の意見でよいか。
（委員長）
・提案と出させていただいた上で検討いただければよい。
（事務局）
・NTTCSに確認だが、定率のキャッシュバックを実現する手段はあるのか。
（NTTCS）
・決済額に一律何%でポイントを付与して、それをなとりコインに変換する仕組みはある。ただ、上限を決めるとかは実現が難しい。
（委　員）
・発行したポイントはリアルタイムで把握できる？
（NTTCS）
・ポイントはリアルタイムで発行
（委　員）
・抽選キャンペーンの時は？
（NTTCS）
・なとりコインで付与
（委　員）
・%だとコインでは出来ない？
（NTTCS）
・決済時には出来ない。
（委　員）
・その場でなくて、後日付与で良い。期間中に30万円に達したら閉め切れば良い。
（NTTCS）
・日々の決済額は追っていく必要がある
（NTT東日本）
・チャージ時は認知が足りなくて、みんな当選した。認知度に応じて打つ手を変える方法もあると思う。
（委員長）
・認知度でいうと、モニター2,000人強、新規＋α、チラシや広報で配布しているが、ユーザ増に結びついていない。調査はしていないが、なとりコインも話題にはなっていないと思うので、その辺も課題。キャンペーンによって、違う層にもアプローチできるか。
（委　員）
・チャージと決済がバラバラになっている。いま貯まっている人に使ってもらうだけだと

それで終わってしまう。いかに新しいユーザを入れてチャージしてもらうか。
（委員長）
・ユーザになって⇒チャージ⇒決済というループに乗る人をどうやって増やすか。そういう全体的な中でキャンペーンをどう位置付けるか。キャッシュバックは新規ユーザが見込める。その辺のやり方を検討いただきたい。
（委　員）
・なとりんくるは年間600万円利用されているのであれば、なとりんくるの支払いをなとりコインにすれば、目標達成ができる。
（委員長）
・市の方でご議論、検討いただきたい。

◇利用者・加盟店向けアンケートの内容の検討
（事務局）
・年度内に利用者及び加盟店に再度アンケートを行いたい。
・市としてはユーザの利用促進や加盟店からの改善意見を募りたい

◆質疑応答等
（委　員）
・アンケートの取得方法は？
（事務局）
・利用者、加盟店ともメールアドレスを取得しているので、Googleフォームの URL をメールで配信して回答してもらう。
（委員長）
・オンラインで紙はやらない。モニターはハガキがあったが今回はGoogleフォームのみ。
（委　員）
・名取市から仙台等に通勤通学している人、またその逆も知りたい。
（委　員）
・Ｑ８はＱ３が市内か市外かで分けないと。的を得ていない
（委　員）
・職業や年齢等の属性を聞く順番も変えた方がいいのではないか。
（委員長）
・誰に何を聞くのか。モニターには一度アンケートしているし。新しく実施した施策への意見や今後の改善点を聞くのが一つの方法かなと考えている。
（委　員）
・Q16はQ15にその他を入れればいいのでは？
（委員長）
・Googleフォームは自由度があるので、そのように対応できればと思う。
（委　員）
・利用率と満足度。1回しか利用してないが満足度は高いとか。ヘビーユーザだが満足してないとか。加盟店によっては利用が0のところもあり、アンケートを答えるのが難しい。
（委員長）
・使ってない人への工夫は必要。モニターしか使わなかった人へ、なぜ使わないかの検証や、使われない加盟店にどうしたらいいか意見を聞く、いろんな層への対応は検討の余地がある。
（事務局）

・アンケートは最初に加盟店をとって、その後に利用者と考えている。時期は、加盟店は12月～1月の間、歳末の利用状況を踏まえたもの。次回の委員会でも話は聞けると思うので事務局案を作成の上、お伺いしたい。利用者はその次。
（委　員）
・加盟店舗名を聞けば、Q2、Q3は聞かなくてもいいのでは？
（委員長）
・前回は聞いたが、今回は省けるかなと思う。
（委　員）
・加盟店舗数は？
（商工会）
・156店舗
（委　員）
・ピックアップして生の声を聞いた方がいいのでは？
（委員長）
・前回もアンケートよりインタービューの方がという話はしたが、マンパワーが足りていない。
（委　員）
・メールアドレスにキャンペーンの情報は送っているのか？
（事務局）
・送っていない。
（委　員）
・本来は登録者にキャンペーンの情報を送って、チャージしましたかとアンケートで聞くのが筋ではないかと思う。
（委員長）
・その辺も含めて検討いただく

◇名取市商工会　歳末大売り出しについて
（商工会）
・加盟店の12月の売上貢献のために実施。
・商品に、なとりコインを組み込んで普及促進したいと考えているが、いままでの参加店舗のなとりコイン加盟店舗化が進んでいない。なとりコインの景品割合を増やすと、歳末大売り出し自体への参加が少なくなるというのもある。そのバランスが難しかったが、商業部会とサービス業部会で検討いただいて5,000円として組み込むことにした。100口申込みを受けるので、全て集まれば50万円分のなとりコインが流通する。歳末大売り出し参加とともになとりコインへの加盟も進めていきたいと考えている。

◆質疑応答等
（委　員）
・去年の歳末売り出しは、ニンテンドーSwitch×4本とかの物だったが、今年はなとりコイン普及のために本気で取り組んでいる。なとりコインへの加盟も目的に企画した。60店舗で100セットを予定している。来年度は予算の増額をお願いしたい。
（NTTCS）
・カードは新しく作る？

（商工会）
・在庫があるので大丈夫。

◇NTT 東日本宮城支店ビルのデジタルサイネージでの PR
（事務局）
仙台圏ユーザへの遡及に有効な手段と考えている。
◇なとりコインを使った決済への付加価値の追加について
（事務局）
・経済的合理性だけで利用促進するのは難しい。なとりコインの決済金額の何%かを公共事業に使うことで、名取市への愛着心の醸成を図りたい。

◆質疑応答等
（委員長）
サイネージは東北学院大のビルがあり交通量も多いので効果を期待している。
（委　員）
・なとりこどもファンドに使うとか。
（委　員）
・アクアコインは民間の商店街が実施している。全てが公共ではなく公共的な活動をしている団体への寄付も考えている。
（委　員）
・ユーザではなく加盟店がいいことをしているので、そこをちゃんと告知しないと。こういうことに取り組んでいる加盟店だから、ユーザがそこにお金を払うという建付けをちゃんとしないといけない。
（委員長）
・実際にどう進めるかの検討が必要。アクアコインではアイディアコンテストを毎年開催している。高校の探求や大学のプロジェクト型の授業で活用している。
（NTT 東日本）
・地域の自治会。町会長会議で取り組みを PR する。防災とか地域の中の公共的な団体への活用とかが出来ると良い。町内会でもなとりコインを使う機運が高まる。
（委員長）
・そういうところでの活用も検討していきたい。

◇その他
（事務局）
・次回のスケジュール、第４回は１０/１８(金)１０：００からを予定している。

１０．閉　　会

（参考）
●検討事項
（全体）
・新規ユーザをどうやって増やすか。
・利用してもらうためにどういう世代にアプローチするか。

・キャンペーンでそのまま使える商品のラインアップ
・ユーザ登録⇒チャージ⇒決済というサイクルをどうやって回すか。
　※キャッシュバックで新規ユーザ獲得　等
（名取市）
・抽選キャンペーンの状況公開の可否
・抽選キャンペーンの PR 方法（ナトぽた　等）
・決済額に応じたキャンペーンの実施内容（抽選、先着［山分け］、ポイント付与　等）
　※上限額の設定はシステムでは不可
・アンケート項目（利用者、加盟店）
　※使ってない人への工夫（モニターしか使わなかった人　等）
　※使われない加盟店にどうしたらいいか意見を聞く
　※加盟店はピックアップして生の声を聞くか
・決済への付加価値の追加
　※防災とか地域の中の公共的な団体への活用　等
（商工会、物産協会）
・伝承館来場者アンケート等での重複配布を防ぐ方法

●宿題事項
（名取市）
・モニター後の新規ユーザの世代
・抽選キャンペーンチラシの修正（使えるお店のリンク先掲載、色味　等）