

1. 開催日時
令和7年1月31日（金）13時30分～15時30分
2. 開催場所
名取市役所議会棟 第1・第2委員会室
3. 出席者
宮崎委員、千葉委員、熊谷委員、佐藤委員、小平委員、松野委員（リモート）
4. 欠席者
赤間委員、来栖委員、小畑委員
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
（株）NTT カードソリューション：川原崎課長、興野大將
NTT 東日本（株）本社：長谷課長、藤原凌太郎
宮城支店：久保課長（DX 推進アドバイザー）、谷平一久
（リモート）原田駿一、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、菅原主査
6. 宮崎委員長あいさつ
・1年間やってみて改善点を見つけてきた。今後のステップに向けて議論いただきたい。
7. 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。
8. 資料
（1）なとりコインの利用実績について … 【資料1】
（2）10%還元キャンペーンの実施結果について … 【資料2】
（3）利用者向けアンケートの設問の検討について … 【資料3】
（4）デジタルプレミアム商品券事業について … 【資料4】
（5）なとりコインプレミアム実証実験について … 【資料5①】
（6）申込手順書 … 【資料5②】
（7）前回の議事録 … 【資料6】
9. 議事内容
◇なとりコインの利用実績について
（事務局）
・ユーザ数：2,697名 [1月19日時点] 前回から133名の増加。

- ・男女比、市内市外の大きな変化はなし。
- ・チャージ合計：704.6 万円（1/19 時点）前回から 185.6 円の増加。
- ・10%還元キャンペーンの効果でチャージも伸びている。12 月 23 日の週は 80 万円と過去最高のチャージ額となった。キャンペーン効果を最大に受けるためには 3 万円の決済が必要で不足分のチャージを誘発できたと考えている。
- ・年代別では今月も 40 代がトップ。30 代～60 代も数字を伸ばしているが、他の年代は微増。
- ・決済金額は約 678.7 万円で、目標 600 万円に対して 113.11%の進捗。（1/19 時点）利用促進策を委員の皆さまからいただいたおかげ。決済キャンペーンの効果で 12 月は 4 週目まで毎週最高金額を更新。4 週目は約 128.6 万円という最高の決済金額を確認した。
- ・1 月以降も 8 月、9 月を比較して平均決済金額は伸びており、事業の認知度向上が図れている。
- ・チャージも決済も 40 代が TOP。
- ・約 16 万円が行政ポイント、プリペイドカード利用。
- ・業種別の決済金額の割合は前回と変わらない。
- ・地区別も前回と大きな変化なし。

◆質疑応答等

（委員長）

- ・年末のキャンペーン効果があった。なとりコイン利用者が一定数増えている。日常使いの普及が今後の課題。学生や 70 代以上の高齢者、市外の方への利用策を考える必要がある。

（委員）

- ・ユーザ数が伸びていない。増えるのは 4 月とかの時期なのか。キャンペーンは年末だから伸びたのか？

（委員長）

- ・最初は興味を持っている人が一気に増えた。あとは切替のタイミング。高校生が入学時に新規でスマホを契約する際にアピールするとか。認知度が課題。キャンペーン等のデータが集まってきたので、次年度の施策につなげられればと思う。

（委員）

- ・ユーザは①30 代以下、②40・50 代、③60 代以上の 3 つにカテゴリーに分けられると思う。

①と③の数は大差がないが金額は 60 代、70 代の方が多い。高齢者はなとりコインがはじめてのキャッシュレス決済で、30 代以下は今まで利用している手段を優先している。40・50 代はお得なら使う。60 代、70 代には口コミで広げるとか。「なとりこどもファンド」の採択事業に対して、なとりコインで助成するとか。

（委員長）

- ・高齢者向けのアプローチはあると思う。「なとりこどもファンド」は地域通貨の活用方法とかのアイデアを特別枠で設けるとか。他の地域でもアイデアコンテストで地域通貨を配っている例もある。来年度以降の工夫で考えてみても面白いと思う。若い世代に使ってもらえる仕掛けも今後すすめられれば良いと思う。お店からもアイデアは出ている。

（委員）

- ・なとりコインの利用実績データをお店に見せることで導入のハードルも下がるのでは。

（委員長）

- ・お店によって受け止めかたは異なる。プレミアム商品券とかで流通に勢いがつけば声がかかると思う。

（委員）

- ・ランキングしてキャンペーンで傾斜配分できれば効果的と思う。

(委員長)

- ・名取市への貢献度とか、他の地域では貢献度をポイント化したり、SDGs の何番に対応しているとかをアプリで評価するようなものもある。お店でも金額以外で実感できる仕組みがあれば。その辺も検討出来ればと思う。

◇10%還元キャンペーンの実施結果について

(事務局)

- ・決済金額は約 398.8 万円で予算額の 66%。参加ユーザは 310 名、休眠 101 名、新規 46 名。
- ・過去 2 回のキャンペーンと比較しても最大のチャージ額。決済額も過去最大。女性が増えている。40 代が最も多い。次回以降も決済時の還元キャンペーンをしたい。

◇利用者向けアンケートの設問の検討について

(事務局)

◆質疑応答等

(委員長)

- ・広告の打ち方は考える必要がある。お店からはキャンペーン情報が遅いという声もある。お店から PR してもらう。

(委員)

- ・チャージキャンペーンだけだと新規ユーザには響かないのではないかと？

(委員長)

- ・認知度も関係していると思う。お店やボランティアの行政ポイントなど関わりを増やせばと思う。

(委員)

- ・年末は財布のひもが緩むが、8 月、9 月は消費時期ではない。4 月にチャージキャンペーンをやってみるとか。

(委員長)

- ・3 月は 4 月に向けた準備でお金が動くと思う。消費行動の時期も見必要がある。

(委員)

- ・チャージキャンペーンだけでもお得感はある。

(委員長)

- ・チャージは新規登録に限定すれば良い。チャージだけがダメなわけではない。

(委員)

- ・新規登録キャンペーンを市外に限定するとか。夏休みの観光キャンペーンとか。

(委員長)

- ・市外に広がってないので、観光キャンペーンとか。

(委員)

- ・普及を考えると広げるより、名取の足元の人が使っていないと話題にもならない。周知はお金と時間をかけないと。知っていただくのは大変。ポスターを貼りまわるとか。

(委員長)

- ・使って欲しい人にターゲット絞ってから、間口を広げる。お店でのアピール方法とかも考えていく。

(委員)

- ・新しいものを広めるには時間がかかる。伝わらない。PayPay みたいにお金をかければ別だが。

(委員)

- ・今度プレミアム商品券事業をお金をかけて行う。習熟した中で来年度行うので良かったと

思う。

(委員長)

- ・今年度は時間をかけながら出発した。お店も練習を兼ねての期間にはなったと思う。

◇デジタルプレミアム商品券事業について

(事務局)

- ・1世帯5セットまで。
- ・GW明けからオンライン販売。販売上限等確認後、6月に対面販売。
- ・販売想定数を超えた場合は抽選。
- ・オンライン販売は5%の行政ポイントを付与(1セット200円)
- ・加盟店の決済端末補助は上限3万円で300台分予算化している。
- ・市役所1階及びカード販売時に利用者向けの窓口を設置する。

(事務局)

- ・オンライン販売により事務手続きが省力化され、市民も利便性が向上する。オンライン販売に誘導するために行政ポイントを付与する。
- ・デジタルデバйд対策も従来の紙と同じような使い方が出来るように加盟店にスマホ購入の際に10/10の補助をする。消費税相当額、ケース等のアクセサリ、通信費は自己負担。
- ・問い合わせ対応はHPにQ&Aやフローを掲載するが、コールセンタや相談窓口を充実させる。

◆質疑応答等

(委員長)

- ・記載の内容は決定事項か？

(事務局)

- ・販売時期等のスケジュール関係はズレることもある。

(委員長)

- ・オンライン販売はチャージとカードを選択できる？

(事務局)

- ・オンラインはチャージのみ。

(事務局)

- ・対面はカード販売のみ。

(委員)

- ・ナトぽたにチャットボット入れるとかの対応は？

(事務局)

- ・ナトぽたに案内ナビゲーションという機能があり、当面はこの機能を活用して対応したい。
- ・つまり所は同じだと思うので、そこが伝わるような仕組みにしたい。

(委員)

- ・アクセスログとかも取れば数値で残る。

(委員長)

- ・コールセンタは時間が限られるのでチャットボットの活用はアリだと思う。

(事務局)

- ・使えるのは5月の販売時から。

(委員長)

- ・プロモーションとか店舗には早めの周知。準備期間は1ヶ月ぐらいとか長めに取って欲しい。

(委員)

- ・実地販売の場所とセット数の上限は？

(事務局)

- ・前年と同じ5ヶ所に依頼する予定。上限は1世帯5セットまで。

(委員長)

- ・販売場所はバランスが取れている？

(商工会)

- ・前は応募者の人数割をしてイオンモール、閑上は食彩館、愛島はムサシとか、利便性や分かりやすさで設定した。

(委員長)

- ・トラブルは？混雑とか。

(商工会)

- ・ハガキに店舗名が記載されている。

(事務局)

- ・プロモーションは広報なとり4月号で行う。

(委員)

- ・同じ世帯かの把握は？

(事務局)

- ・申込時に市で確認する。

(委員)

- ・ダメだったときは？

(事務局)

- ・5万セットを超えた場合は抽選となり、抽選結果を知らせるときに伝える。抽選方法は商工観光課とDX推進室で検討中。

(委員)

- ・段階的に販売するとか。

(委員長)

- ・募集期間はオンラインも対面も4月。

- ・広報なとり以外のプロモーションは？

(委員)

- ・市のHP、FMなとり、プレスリリースなどいろんなチャネルで行う。オンライン、対面販売の調整をどうするかは悩ましい。

(委員長)

- ・申し込み状況を見て？

(委員)

- ・前は1万1千ぐらいの世帯に買ってもらった。プレミアム率も増えるので上がる可能性もある。5セットを4セットにするか。

(委員)

- ・市役所、観光物産協会、商工会では販売しないのか？

(事務局)

- ・市内5ヶ所を想定しているが、応募者の状況次第では市役所とかを指定することもあり得る。また指定場所で買いそびれた時に市役所や商工会で対応することも考えられる。

◇なとりコインプレミアム実証実験について

(事務局)

- ・xIDアプリの利用を想定。デジタル郵便受けにギフトURLを送付。

◆質疑応答等

(委員)

- ・ハードルが高い。対面に流れないか。

(委 員)

- ・みやぎポイントと似た感じ。アプリを色々入れるのは面倒。ポケットサイン。

(事務局)

- ・工数は多いがスマホの案内に従えば出来る。

(委 員)

- ・サポートして欲しいという声が多いのでは？

(委員長)

- ・コールセンタは？

(事務局)

- ・市役所 1 階の相談窓口やコールセンタもやる予定。

(委員長)

- ・防災とかプレミアム商品券販売以外の理由でアプリ登録してもらえればと。

(事務局)

- ・商工観光課が制度設計している。オンラインと対面の倍率が極端に差がつくとマズい。抽選もオンラインを先に行い、外れたらカードで再抽選という案も出たが、オンラインを優遇し過ぎでは？との声もあり、調整がついていない。

(委 員)

- ・オンラインやれる人は両方に申込と思う。

(事務局)

- ・オンラインに誘導したいという思いもある。

(委員長)

- ・加盟店の情報は？

(事務局)

- ・広報なとり 4 月号に加盟店のチラシ（2 月末時点）を入れることも考えている。

(委員長)

- ・カードで買うかオンラインで買うかにも絡んでくる。現在、カードが使える店舗は 15%、26 店舗しかない。対面で買っても使えるお店がないという話になりかねない。

(委 員)

- ・カードタイプはスマホにチャージ出来る。イオンモールは全社的に加盟店読取方式には対応できない。イオンモールではチャージしないと使えない。チャージをしないとなとりコインを増やすという効果もない。

(事務局)

- ・イオンスタイルは？

(委 員)

- ・別会社なので分からない（イオンモールと同様に利用者読取方式の取り扱い）。

(委 員)

- ・対面で買った方が煩雑になる？

(委 員)

- ・対面で買った時にチャージ方法を教えるとか。カードタイプの利用は推奨しない方がよい。

(事務局)

- ・販売会場に相談ブースを設ける予定。期間外も市役所やコールセンタとか、DX 推進室とかでチャージする方法を推奨したい。

(委員長)

- ・他地域でハイブリッドで行った事例は？

(事務局)

- ・名古屋市での事例がある。対面販売 7 対オンライン販売 3 の割合でやった。

(委員長)

- ・イオンモールが使えないとなるとカードタイプでの利用は前提にしない方が良い。使用済みのカードの検証が出来ないなど、カードはトラブルになりかねない。

(委員)

- ・販売数は反対の方がいいのでは？

(委員)

- ・そう思う。

(事務局)

- ・オンラインを増やしたいという思いはあったが。

(委員)

- ・1世帯5セットは家族で分けて使える？

(事務局)

- ・オンラインでは分割できない。

(委員)

- ・同一世帯の判断は？

(事務局)

- ・市役所で確認を行う。

(商工会)

- ・前は商工観光課でチェックしていた。

(委員長)

- ・URLを転送すれば家族で使える？

(事務局)

- ・それは出来る。

(委員長)

- ・規約的には？

(C S)

- ・自治体からの要望もあり、そういう仕様になっている。

(委員)

- ・抽選だとみんな5セットで申込むのでは？

(事務局)

- ・どの段階で抽選するか。1世帯1人に絞ってから抽選しないと。

(委員)

- ・パスコードを5セット分得て3セットだけ購入することは出来るのか？

(事務局)

- ・5セットで当選したら5セットしか買えない。

(C S)

- ・そのとおり。

(NTT 東日本)

- ・5セットを5人に分けて欲しい場合は事務局で対応する？

(事務局)

- ・対応しないのでQ&Aに書いておいた方が良い

◇その他

(事務局)

- ・次回のスケジュール、第8回は3/28(金)14:00からを予定している。

※2/25は休会(2/20から議会が始まるため)

10. 閉 会