

結果サマリ

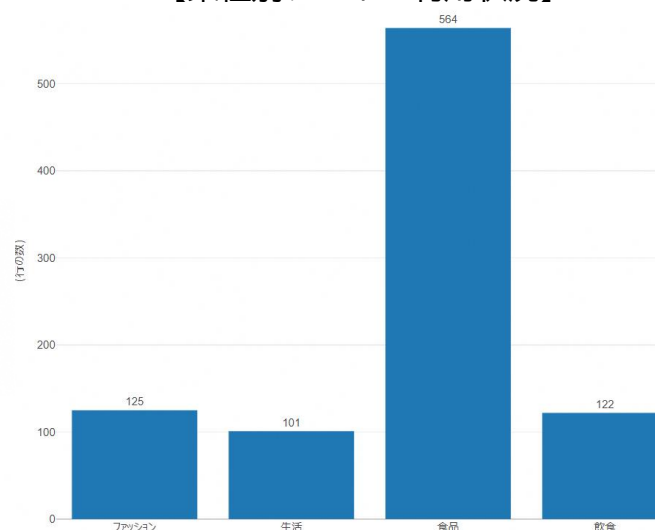
参加店舗は44店舗、49種類の独自クーポンが集まった。申込は会津若松市内住民を中心に2千人を超えた。クーポンの受け取りは、マイナンバーカード認証が前提であった関係もあり、受け取った人は全体の2割にとどまったが、クーポンの利用は7割を超えた。

利用者の参加の主な理由としては、普段利用の少ない商店街での新たなお店との出会いや、地域活性への共感などの他、若者から高齢者まで幅広い世代で「デジタル」の活用への関心度がうかがえた。

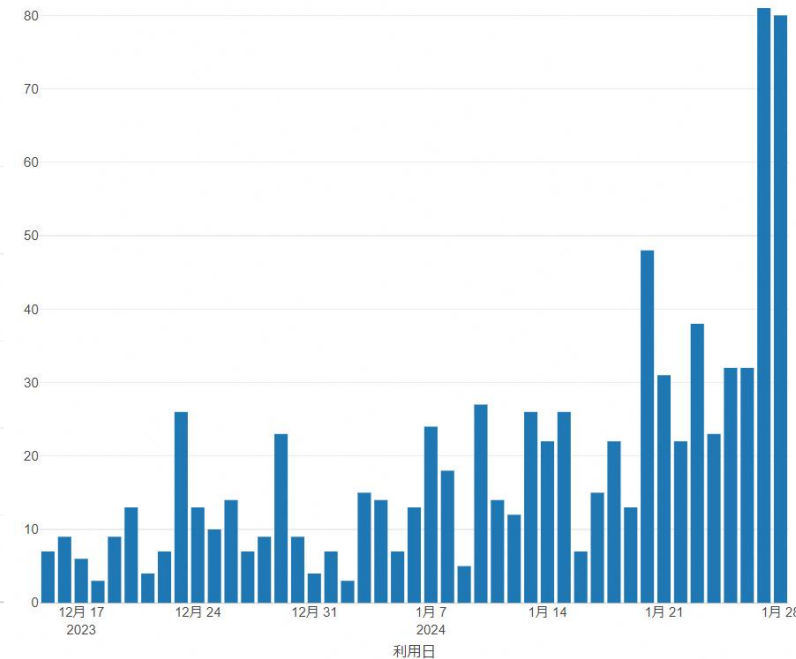
	項目	実績数
店舗	参加店舗数	44店舗
	発行クーポンの種類(数)	49種類
利用者	参加申込数	2,127人
	クーポンを1回でも受け取った人	446人
	クーポンを1回でも使った人	317人
	クーポンを1~2回利用した人	187人
	クーポンを3回以上利用した人	130人
	クーポン総利用枚数	850枚

	参加者の主な理由
1	お店との出会いや地元再発見への期待
2	地域応援したい、経済活性化活動への共感
3	家族や知り合いからの勧め
4	デジタル活用への関心

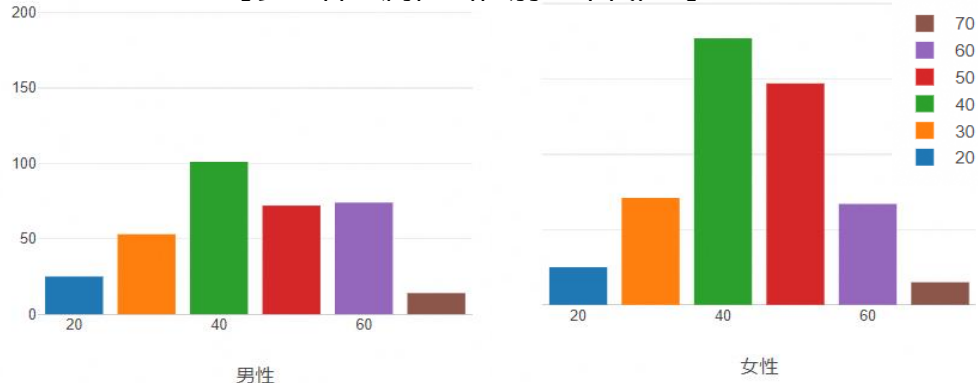
【業種別クーポン利用状況】



【クーポンの利用実績推移】



【参加者の属性(性別・年代)】



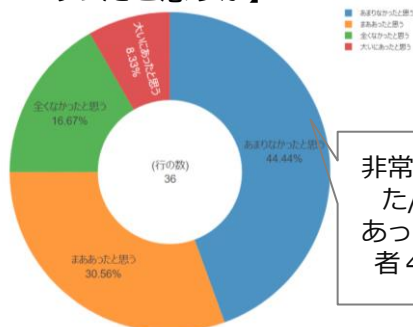
市のテーマ

本事業を通じて得られたファクト

今後の波及効果

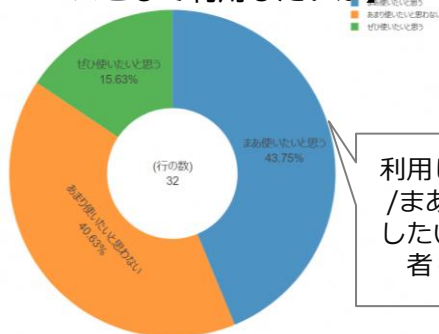
ICTと既存産業・資源を活用したしごとづくり

【新規顧客を増やすことに効果があったと思うか】



非常にあった/まああった事業者4割弱

【今後デジタルクーポンを通常サービスとして利用したいか】



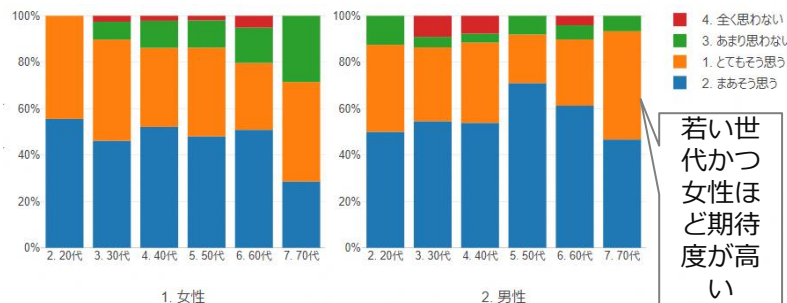
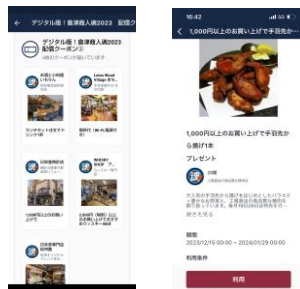
利用したい/まあ利用したい事業者6割

従来の紙による施策からデジタル化により、新たな顧客層との接点機会が生まれた。利用実績データは可視化し商店街に還元。

会津コインのデジタルサービスとまちなかの地域資源たる商店街との組み合わせによる様々な来店のきっかけづくり。それらから得られたデータの利活用による店舗経営の高度化や地域事業者収入増を図り、新たな雇用創出へ。

地域の個性を活かした新たなひとの流れの創出

【店舗独自クーポンの発行】【今後のデジタルクーポンに対する利用者の期待（属性別）】



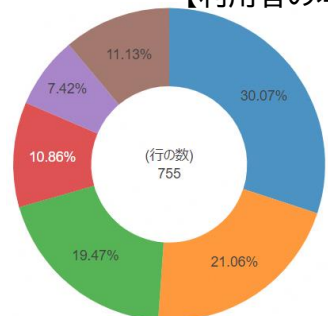
若い世代かつ女性ほど期待度が高い

商店街個々の店舗がアプリ・クーポンを通じて自店の魅力を訴求。若い世代を中心にデジタルクーポンへの高い期待が得られた。

店舗独自のクーポン配信による地域の個性や魅力の最大化。デジタルによる消費者への訴求による新たな人の流れの創出。

生活の利便性を実感できる安全・安心なまちづくり

【利用者の本施策でよかったこと】



- 1. 紙ではなくアプリでクーポンが使えたこと
- 4. アプリでお店の情報がわかったこと
- 5. 豪華景品が当たる抽選があったこと
- 3. 様々な商店街のお得なクーポンが受け取れたこと
- 2. 自分の属性に合わせてクーポンが受け取れたこと
- その他

アプリによるクーポン利用、アプリでの店舗情報の把握、自身の属性に合わせた様々な商店街クーポンが受け取れる利便性に評価が得られた。

キャッシュレス化の推進による利便性向上と消費者の好みに合わせたクーポンのタイムリーな配信による快適な買い物環境の提供。