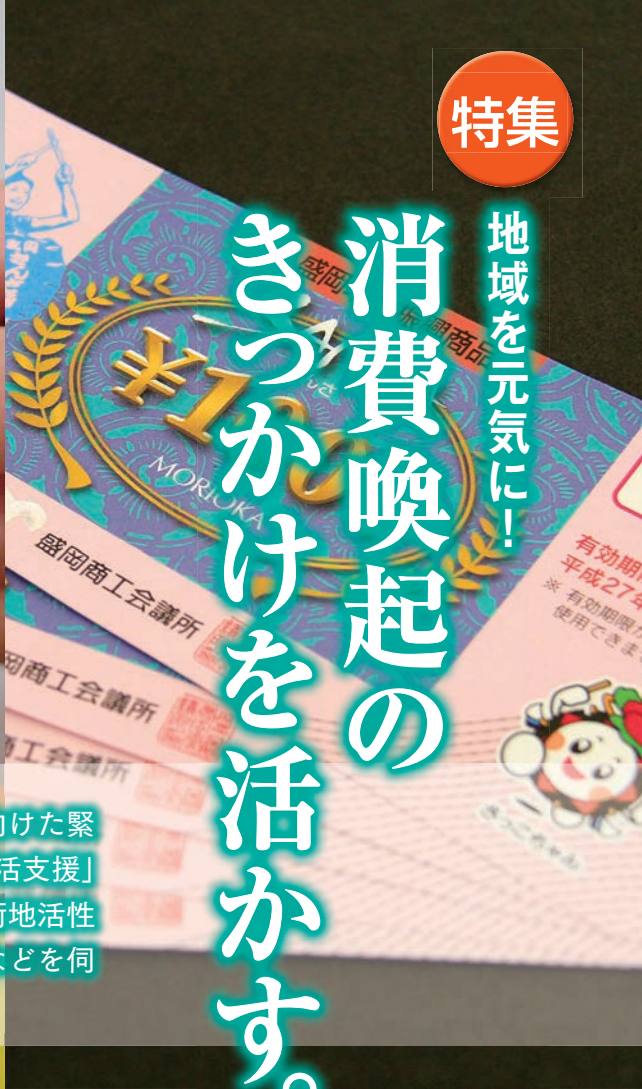


地域を元気に！

消費喚起の きつかけを活かす。



平成 26 年末、国の補正予算において、「地方への好循環拡大に向けた緊急経済対策」が正式に閣議決定。国費として「地域消費喚起・生活支援」に 2540 億円の交付金が計上されました。盛岡市内でも、中心市街地活性化策に取り組む事業がスタートするなか、関係者に事業への期待などを伺いました。

商品券事業は一つの起爆剤

昨年末、地方創生を目的に計上された国の「地域消費喚起・生活支援」交付金。これは、地域における消費喚起策やこれに直接効果を有する生活支援策に対して国が支援するというもので、全国の地方公共団体が策定する実施計画に定めた事業が対象となります。すでに各地ではじまっている「プレミアム付き商品券」「ふるさと旅行券」の販売が、その事業例です。

盛岡市では、当会議所が発行主体となる「盛岡地域振興商品券 SANSANSA」を 7 万セット発行。また、今年 3 月に設立した盛岡 Value City (株) が推進する「MORIO J」を利用したプレミアム付きポイントカードを 3 万セット発行し、地域内の消費喚起に取り組みます。

「盛岡地域振興商品券 SANSANSA」発行事業は、平成 21 年度・23 年度・24 年度と 10% のプレミアム付きで販売されました。しかし、今回はさらにお得な 20% のプレミアム付きで、1 セット 1 万 2 000 円分の商品券を現金 1 万円で購入できるしくみです。その発行総額は、8・4 億円にのぼり、ボーナス商戦や夏休みのレジャー・観光商戦との相乗効果が期待されています。

商店街独自の取り組み

そのなかで、商品券事業スタートに合わせた商店街の動きも見えはじめました。肴町商店街振興組合では 7 月 1 日～12 日まで、「お買い物券プレゼント企画」を開催。期間中に同商店街組合加盟店や Nana nak で買い物をする、買い物 500 円(税抜)にスタンプ 1 個を押印し、6 個集めるとお買い物券の抽選に応募できます。そして、総額 100 万円のお買い物券を 42 名にプレゼントするというもの。「盛岡地域振興商品券 S



肴町商店街振興組合は、商品券事業と同時スタートの企画で盛りあげます。

「ANSA」を利用しながら、さらにお楽しみが増えるという、シンプルながらわかりやすい企画です。同組合事務局長の安保博夫さんは、商品券事業と商店街企画への期待をこう話します。

「プレミアム商品券は、大きな買い物だけでなく、日常の生活用品などにも利用できますので、消費者にとって使い勝手がいいもの。まだデフレイメージが強い世の中。夏や秋に向けた消費喚起の面で、財布のひもを緩める効果が期待できます。2割得する商品券によっていい意味でのムダ使いが増えれば、プラスαの消費が生まれる可能性は大きい。そこにさらなるお楽しみをプレゼントするのが、肴町商店街のお買い物券企画。手法としては簡単ですが、商店街全体が足並みそろえて取り組みやすい。『MORIO-J』事業とも歩調を合わせ、カードの利用者や加盟店を増やしていくチャンスだと期待しています」。

「MORIO-J」事業を後押し

では、「MORIO-J」とはどんなものなのでしょうか。その運営主体となるのは盛岡ValueCity Y(株)。「地域情報を集約したポータルサイトと連携した、新地域カードシステムの構築」をめざし、昨年11月27日に設立されました。市内の商店

街や各店舗それぞれで発行してきたポイントカードを統合し、盛岡市内全域で使える新地域カードが「MORIO-J」です。1000円の買い物等の消費に1円分のポイントがつき、電子マネー機能を持つほか、駐車場や公共交通機関、行政事務の支払いなどへの運用展開もめざします。一方のポータルサイトでは、加盟店情報や観光客向けの街あるき情報に留まらず、休日当番医など生活全般の情報をワンストップで提供する総合的情報の発信をめざしていきます。3月20日の運用から3カ月経って順調に加盟店が増える今、同社の企画委員長の平野佳則さんは、これからの展開に期待しています。

「全国で共通活用できるポイントシステムは多々ありますが、地元店舗等の消費で貯めたポイントを他地域で使うケースも少なくありません。地域活性化のために、地域で貯めたポイントを地域内の消費に繋げ、地域の経済循環を増やして行こうというのが同事業の目的。将来的には盛岡エリアだけでなく、岩手県内全域に広げていく構想です」。

地域カードとポータルサイトを連動させる事業は全国初であり、中小企業庁も重要なモデルケースとして注目しています。

大事なことは 地域循環を増やす意識

また、国の交付金を使った「地域消費喚起・生活支援」事業のなかで、商品券ではなくプレミアム付きポイントカードの販売は、全国でも珍しいとのこと。「MORIO-J」の場合、1万円の資金で1万2000円のポイントがチャージされたカードを3万セット販売、1人5セットまで購入可能です。商品券はおつりが出ませんが、1円単位でポイントを使えるカードならではの使い勝手が特長。今回のプレミアム付ポイントカード販売が、「MORIO-J」加入促進につながるのには間違いなく、それと共に加盟店増も見込まれます。「もともと河南地区中心で利用し



今後「MORIO-J」の利用エリアや活用方法は順次広がっていきます。平野さんは「このシステムを生かし、地域の循環マネーを増やしていきたい」と話します。



これまでJOYカードで貯めたポイントは、そのまま「MORIO-J」へ移行可能。利用エリアもさらに広がります。

ていたJOYカードも、市内全域展開の考えが20年ほど前からありました。ですから、今回の『MORIO-J』カードへの移行は発展型であり、願っていた形といえます」と平野さん。ボランティア参加、映画祭来場者へのポイント加算等、市内の活動と連携して、街を盛り上げるアイデアを積極的に受け入れていきたいと話します。

商品券やポイントカードのプレミアム付加事業は一時的な消費喚起に過ぎないとの考えもありますが、地元事業者と消費者が近づくきっかけであることは間違いありません。「MORIO-J」は、いわば地域の循環ポイント。カードを持ち、各々がすこしでも多く地域のお店から買うものを増やしていくことで、地域全体が豊かになるのではないのでしょうか。