

# 消費喚起の期待を担う

## プレミアム付商品券の意義は？

コロナ禍で停滞した地域経済。消費喚起を目的に、7月下旬から事前申込の受付を開始した「2020もりおかプレミアム付商品券SANS A」は好調のうちに定数に達しました。登録事業者に対しての期待、また課題について伺います。

### コロナ対策のもと、地元の経済循環を後押し！

「プレミアム付商品券」は、地域経済循環策や消費喚起策として、これまで何度か発行されてきました。今回は、新型コロナウイルス感染症の影響により大きな打撃を受けた、中小企業者の経営継続支援や地域経済の維持、コロナウイルス収束後の消費喚起に繋げるのが狙い。過去最大規模となる総額24億3000万円の商品券が発行されます（うちプレミアム相当分4億500万円）。

仕組みはこれまでと同様で、額面12,000円の商品券を1冊10,000円で販売（@1,000円×12枚＝12,000円を10,000円で販売）。プレミアム20%分費用

を市が負担します。今回は、建設関連産業への消費活性化策として、リフォームを行った市内消費者から申請があった場合に商品券を付与。新規リフォームの発注件数の増加を図る取り組みも行っています。

### 登録店舗は1000店以上！

販売対象は、8月末に締め切った3次募集まで盛岡市民に限定していました。しかし、9月8日からスタートした4次募集では、より多くの人に利用いただくため対象の制約をなくし、一人あたりの購入を5冊（50,000円）まで拡大。すると、購入数は一気に伸び、既に定数に達しました。これは、地元消費者の購買意欲の表れとも言えるでしょう。



定数に達した「2020もりおかプレミアム付商品券」

う」という時期に差し掛かってきました。「プレミアム付商品券」の一枚が、どう地域経済を循環させていくのか、消費者と事業者が一体となって動くことが重要です。

### 地元の良さを知る機会に！

こうした状況を受け、商品券事業に登録いただいた事業者側の声を伺ってみました。訪れたのは、盛岡市本町通りに店を構える「こうや呉服店」です。大正13年の創業以来、地元寄り添って着物文化の継承に努めてきた同店。肴町に店を構える系列店の「和のくらし小袖」では、気軽に買えるモダンな和小物等を取り揃え、幅広い層に“和”の提案をしています。

商品券を使える登録店舗は、9月7日時点で1,048店舗。飲食店やスーパード、コンビニなど日用品や食料品関係が中心ですが、宿泊施設や美容院、楽器店やカメラ店、自転車店や靴店など、サービス業や専門店も多く登録しています。コロナウイルスとの長期戦が見込まれる今、感染を避けて「家で過ごそう」から、対策を講じた上で「どこに出かけよ

多くの店舗がそうであるように、同店でも入店時の体温検査や手指消毒が次第に習慣化。最近では、予約制による展示会も開催しています。「春先から夏にかけて、お出かけの機会や旅行、盛岡さんさ踊り、季節



「今回の商品券事業は店側にとっても提供する価値が試される時」と高屋さん

行事が全て中止となったことは、私たちの業界にとって大きな痛手です。6月は消費税増税5%還元の駆け込み需要のおかげで売り上げをなんとか維持できましたが、その分、7月の反動が大きかったのです」と、社長の高屋一成さんは振り返ります。

新型コロナウイルス感染症の広がりによって節目のイベントや行事が見送られたこと、市内外を行き来する人の動きが止まったことは、呉服業界だけでなく関連サービス業全てに多大な影響を及ぼしました。このことが高屋さんは肴町商店街に店を構える「小袖」で近隣エリアに目を向けるきっかけになったといえます。肴町商店街に店を構える



こうや呉服店店舗

「小袖」で顔見知りのお客様に声をかけ、ご近所の気になっていたお店に着物やゆかたで出掛ける小さな企画を実施したところ、「やってくれてありがとう」とお客様から直接感謝を伝えられたのだとか。また、消費者として、市内近郊の温泉地に宿泊するなど、普段は見えにくかった「地元の良さに気づく場面」が増えたと話します。

盛岡市内の様々な場所で使える「プレミアム付商品券」は、消費喚起や地域経済の維持に加えて、地元目を向ける貴重なツールとしても

役立ちそうです。

### 登録店自身がどのように価値を提供するか。

今回、商品券の購入方法は密を避けるため、インターネットによる申し込みとハガキによる申し込みの2種類で対応。

いずれも最寄りのコンビニ等で受け取れる仕組みでした。しかし、コロナ禍において、商品券事業が一般消費者に周知されていない印象もあり、店頭PRも課題の一つだと高屋さん。

「自分自身も商品券を購入したのですが、思ったよりも簡単でした。ただ、高齢者はややハードルが高い印象を持つかもしれません。私たち店側も、どんどん商品券のメリットを推奨していく必要があると感じました。来店したお客様に対して商品券事業チラシをコピーして配布し、活用メリットを口頭でご案内しましたが、それによってご購入されたお客様も何人かあります。そうやって事業の一員として協働していくことで、様々な参加店での利用が増えることに期待しています」

「2020もおかプレミアム付商品券SANSANSA」を購入された皆さんは、どのような使い道をお考えでしょうか？そろそろ、小規模なイベントや芸術関連の催事なども、できる限りコロナ対策をした上で徐々に開催されつつあります。必需品や消耗品だけでなく、プレミアム分を上手に生かして良質のモノや時間を手に入れることで、心も満たされ気持ちも豊かになるかもしれません。

「事業者が商品券を自店に使うのも大事な」と、高屋さんは気を引き締めます。「プレミアム付商品券」の利用期限は、令和3年2月14日(日)まで。じっくり検討し、地域全体の経済循環や文化推進につなげていきたいと思います。

(※本取材においては、双方のマスク着用等、新型コロナウイルス感染防止に必要な対策を施し実施しています)

登録店に配布されているポスター。このデザインが商品券を使えるお店の目印