

令和6年2月～5月
せたがや Pay ポイント還元事業
加盟店向けアンケート調査結果

令和6年9月
経済産業部 商業課

1. 調査目的

令和6年2月から5月に実施された、せたがやPayポイント還元事業の利用の実態等を調査し、事業実施による消費喚起効果等を把握することを目的とする。

■令和6年2月～5月 せたがやPayポイント還元事業 概要

(1) 臨時消費喚起策 「春のポイントアップ第1弾 せたがやのお店を応援！」

【実施期間】

令和6年2月1日（木）～3月31日（日）

【内容】

中小個店での決済額の最大20%分のポイントを還元

還元率：中小個店20%または15%、コンビニ等：10%、大型店：0%

【月の一人あたり還元上限】

10,000ポイント

【事業費予算（ポイント原資）】

5.21億円

【事業費実績（速報）】

5.58億円

(2) 臨時消費喚起策 「春のポイントアップ第2弾 せたがやのお店を応援！」

【実施期間】

令和6年4月1日（月）～5月31日（金）

【内容】

中小個店での決済額の最大10%分のポイントを還元

還元率：中小個店10%または8%、コンビニ等：5%、大型店：0%

【月の一人あたり還元上限】

10,000ポイント

【事業費予算（ポイント原資）】

2.62億円

【事業費実績（速報）】

2.05億円

■参考：令和6年9月現在のせたがやPay関連数値（カッコ内は令和5年4月時点数値）

(1) せたがやPayアプリダウンロード数

：約390,000ダウンロード（約280,000ダウンロード）

(2) せたがやPay登録店舗数

：約5,500店舗（約4,400店舗）

(3) せたがやPay決済総額（累計）

：約292億円（約126億円）

2. 調査設計

- (1) 調査対象：「せたがや Pay」加盟店
- (2) 対象数：約 5,400 事業者
- (3) 調査方法：WEB 上のアンケートフォームからの回答
- (4) 調査期間：令和 6 年 6 月 3 日（月）～6 月 16 日（日）
- (5) 有効回答数：374 事業者

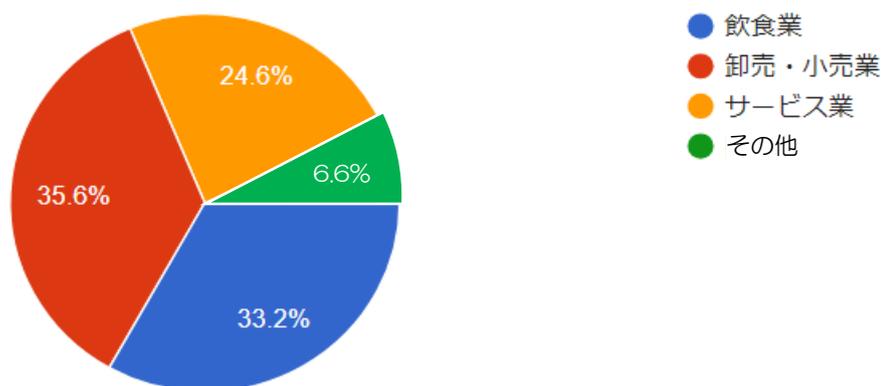
数値の見方：特に断りがない場合、すべての設問の n 値は 374

※n 値とはサンプル数（アンケート回答件数）

3. 標本構成

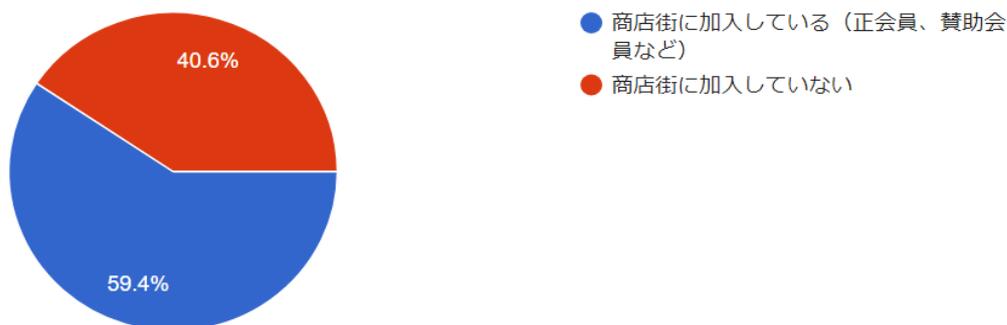
1. 業種を教えてください

374 件の回答



2. 貴店舗の商店街への加入状況を教えてください。（1つだけお選びください）

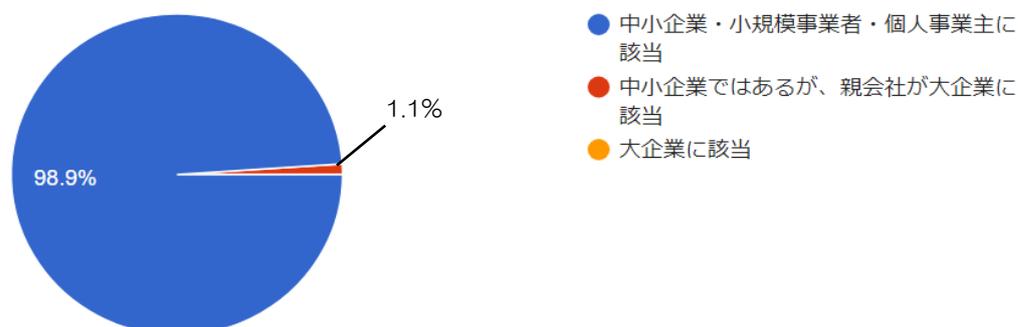
374 件の回答



3. 貴店舗の経営規模を教えてください。（1つだけお選びください）

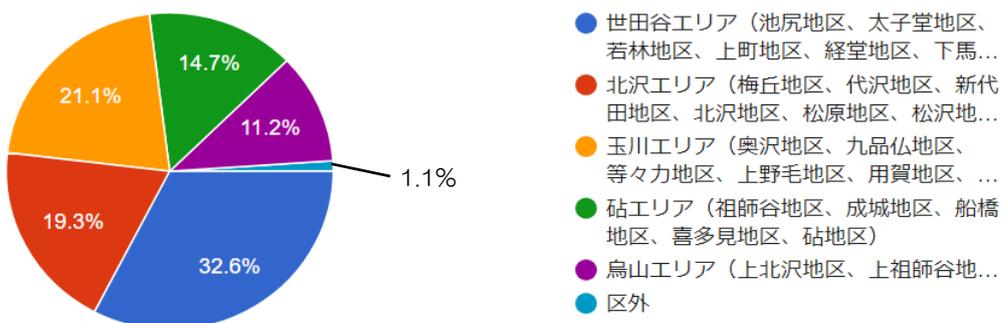
（参考）中小企業基本法上、小売業等は資本金5,000万円以下の会社を中小企業と定義しています。

374 件の回答

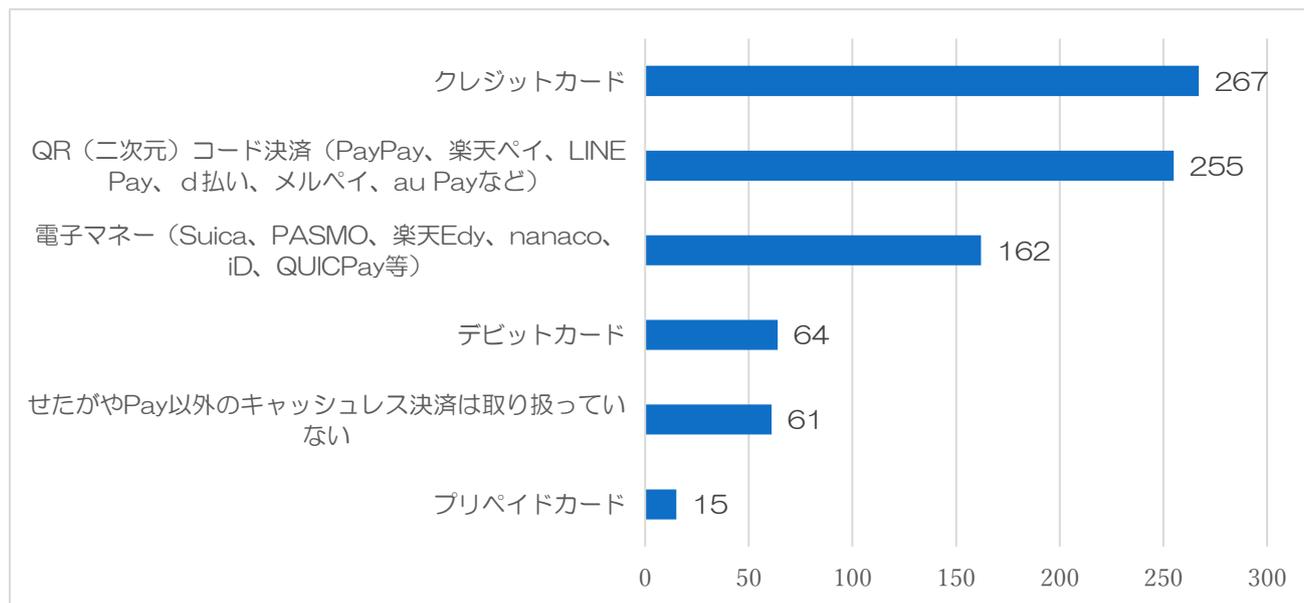


4. 貴店舗の所在エリアを教えてください。（1つだけお選びください）

374 件の回答



5. 貴店舗でお取り扱いしている、せたがや Pay 以外のキャッシュレス決済を教えてください。(複数回答可)



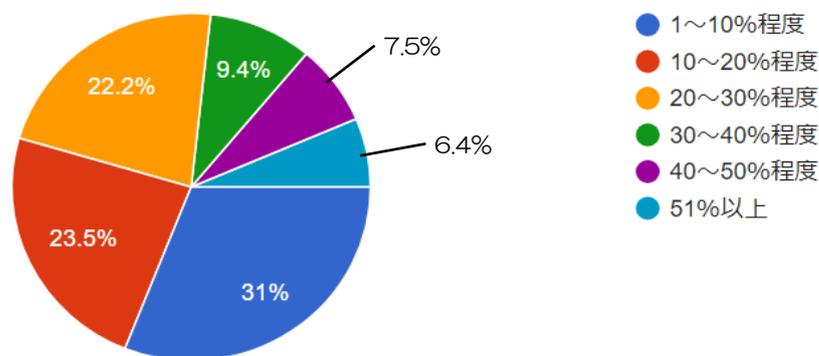
<調査結果>

取り扱いしているキャッシュレス決済について聞いたところ、「クレジットカード」が267件で最も多く、ついで「QRコード決済」(255件)、「電子マネー」(162件)と続く。

なお、「せたがや Pay 以外のキャッシュレス決済は取り扱いがない」としている店舗は、61件であった。

6. 貴店舗で利用可能な決済手段（現金、キャッシュレス決済を含むすべて）の中で、せたがやPayの利用割合について教えてください。（1つだけお選びください。）

374 件の回答

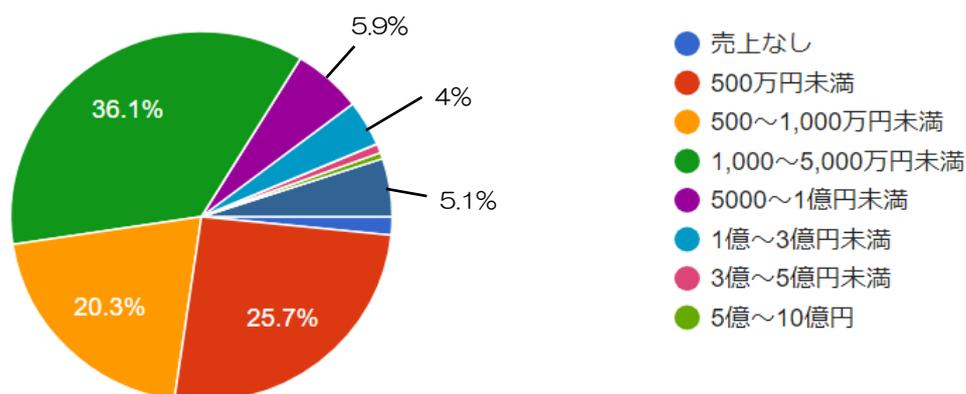


<調査結果>

店舗における利用可能な決済手段の内、せたがや Pay の利用割合について聞いたところ、「1~10%程度」(31%,116 件)が最も多く、ついで「10~20%程度」(23.5%,88 件)、「20~30%程度」(22.2%,83 件)が続く。

7. 貴店舗の直近決算の売上高を教えてください。（1つだけお選びください）

374 件の回答

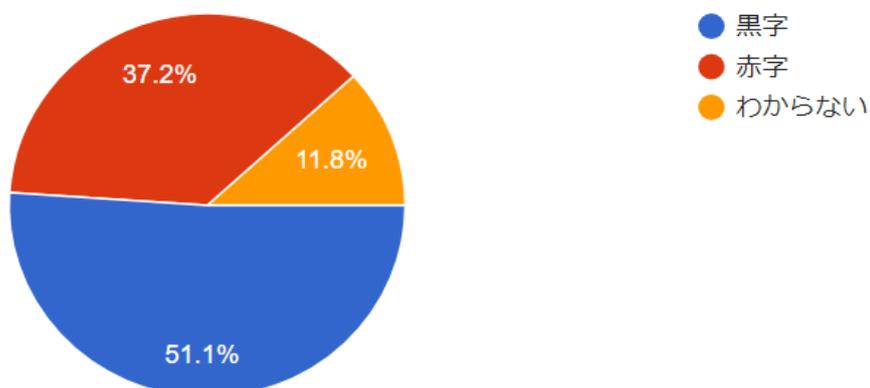


<調査結果>

年間の売上規模について聞いたところ、「5,000 万円未満」の店舗が全体の 83.7%を占める結果となった。「1,000 万~5,000 万円未満」(36.1%,135 件)が最も多く、ついで「500 万円未満」(25.7%,96 件)が続く。

8. 貴店舗の直近決算の経常損益を教えてください。（1つだけお選びください）

374 件の回答

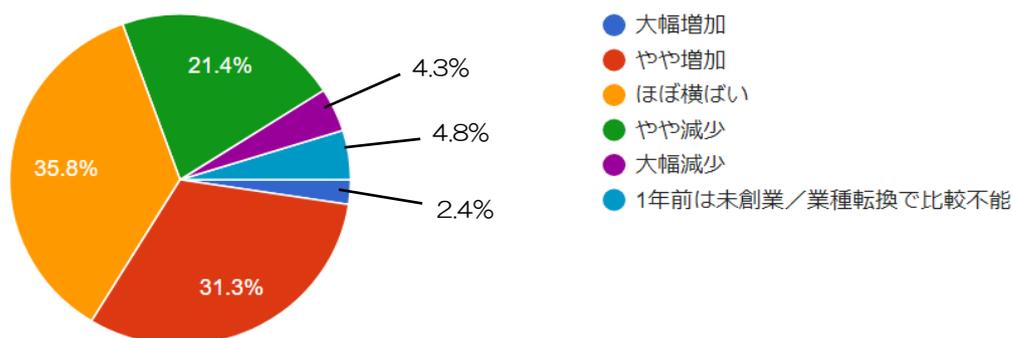


<調査結果>

直近の決算について聞いたところ、「黒字」と回答した店舗は全体の 51.1%を占め、「赤字」と回答した店舗は 37.2%を占める。

9. 前年（前期）と比較して、貴店舗の直近決算の営業利益はどのように変化していますか。（1つだけお選びください）

374 件の回答

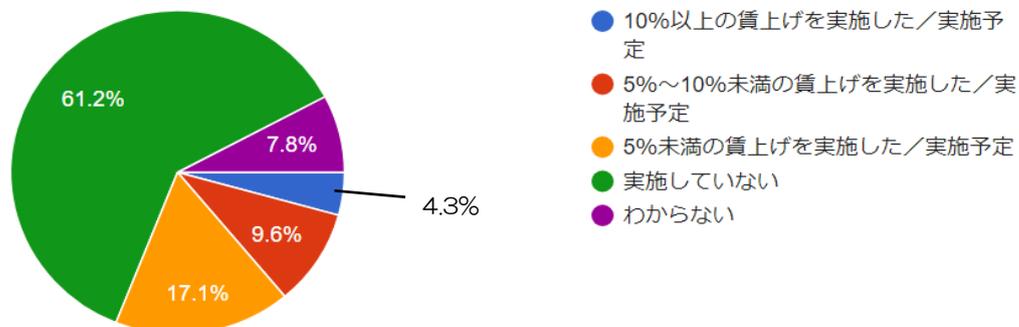


<調査結果>

現在の営業利益について、前年と比べてどのように変化しているのか聞いたところ、約 33.7%が「増加した」、約 35.8%が「変わらない」、約 25.7%が「減少した」と回答した。

10. 貴店舗にて、2024年度の給与改定で賃上げを実施しましたか（1つだけお選びください）

374 件の回答

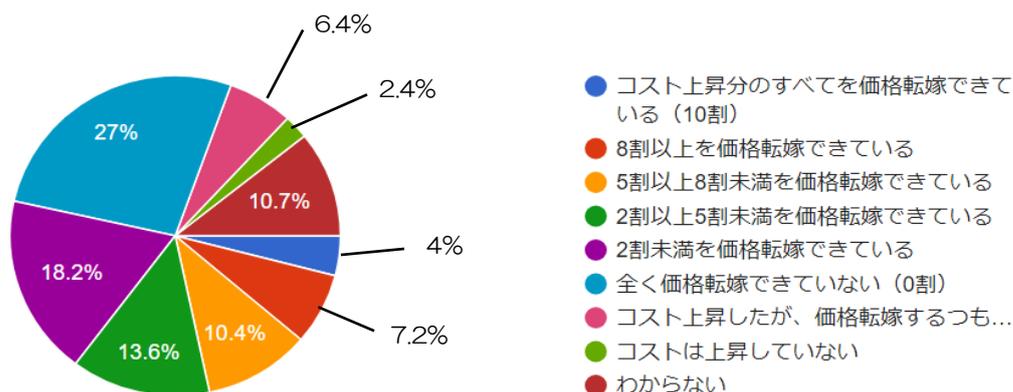


<調査結果>

2024年度の賃上げの状況を聞いたところ、「実施していない」(61.2%,229件)が最も多く、ついで「5%未満の賃上げを実施した／実施予定」(17.1%,64件)、「5～10%未満の賃上げを実施した／実施予定」(9.6%,36件)が続く。

11. 貴店舗の主な商品・サービスにおいて、コストの上昇分（原材料価格、仕入れ価格や人件費の高騰など）を販売価格やサービス料金にどの程度転嫁できていますか。（1つだけお選びください）

374 件の回答



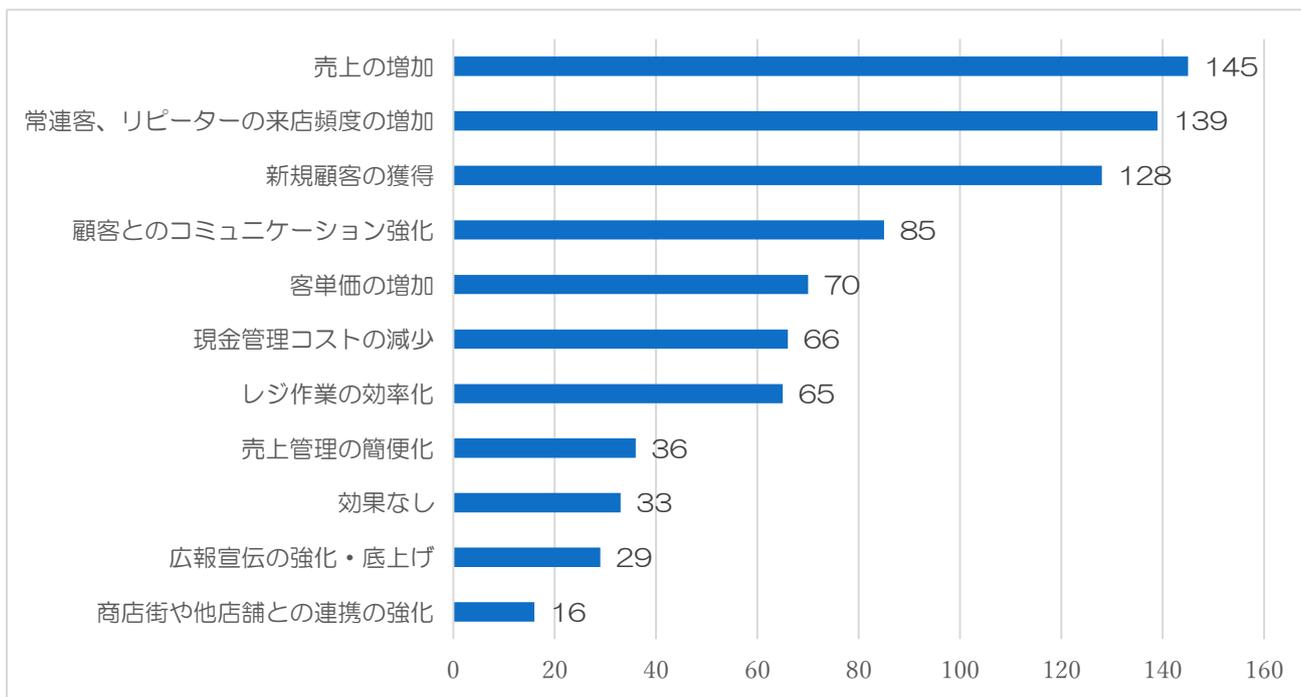
<調査結果>

コストの上昇分を販売価格やサービス料金にどの程度転嫁できているか聞いたところ、「全く価格転嫁できていない」(27%,101件)が最も多く、ついで「2割未満を価格転嫁できている」(18.2%,68件)、「2割以上5割未満を価格転嫁できている」(13.6%,51件)が続く。

4. 質問と回答

■春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の効果について、お伺いします。

12. せたがや Pay の導入や春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗の経営などに対し、どのような効果がありましたか。（複数回答可）



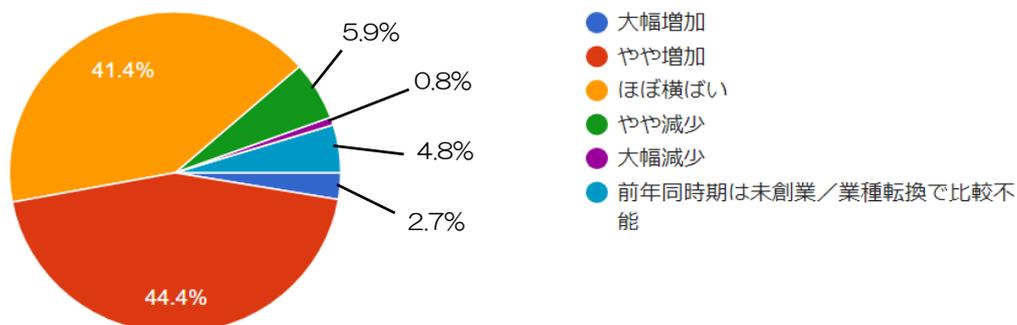
<調査結果>

せたがや Pay の導入や春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、経営などに対しどのような効果があったか聞いたところ、「売上の増加」（145件）が最も多く、ついで「常連客、リピーターの来店頻度の増加」（139件）、「新規顧客の獲得」（128件）、「顧客とのコミュニケーション強化」（85件）と続く。

13.春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗の売上（※）はどのように変化しましたか。前年同時期と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）

※給付金・助成金・補助金等を除く

374 件の回答

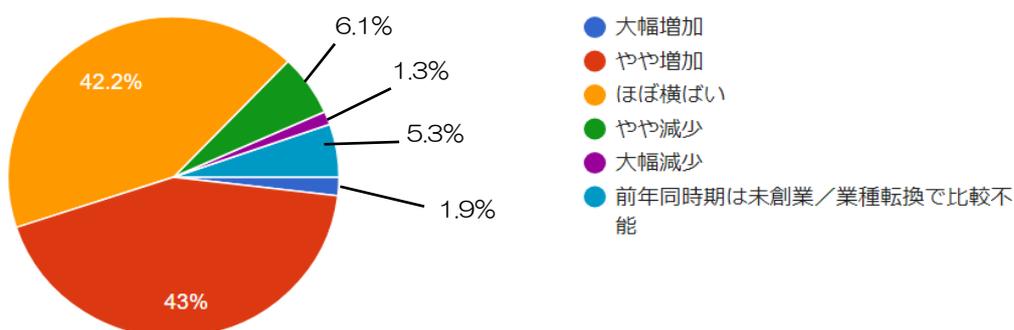


<調査結果>

春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、売上がどのように変化したか聞いたところ、「やや増加」(44.4%,166件)が最も多く、「ほぼ横ばい」(41.4%,155件)、「やや減少」(5.9%,22件)が続く。

14. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗への来店客数はどのように変化しましたか。前年同時期（2023年2月～5月）と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）

374 件の回答

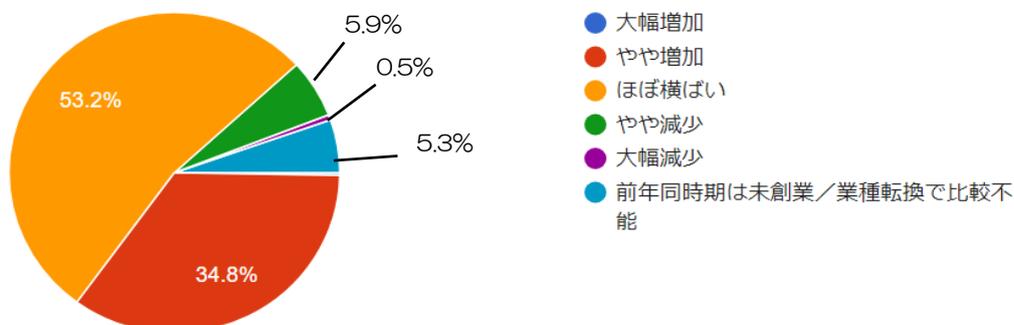


<調査結果>

春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、来店客数の変化について聞いたところ、全体の約45%が「増加した」と回答し、42.2%は「ほぼ横ばい」と回答した。

15. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗の客単価はどのように変化しましたか。前年同時期（2023年2月～5月）と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）

374 件の回答

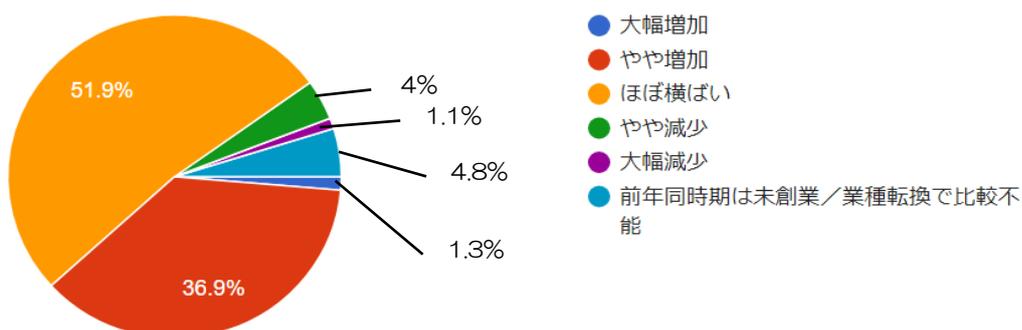


<調査結果>

春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、客単価がどのように変化したか聞いたところ、全体の34.8%（130件）が「やや増加」と回答し、「ほぼ横ばい」（53.2%、199件）、「やや減少」（5.9%、22件）と続く。

16. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗への新規顧客数はどのように変化しましたか。（1つだけお選びください）

374 件の回答

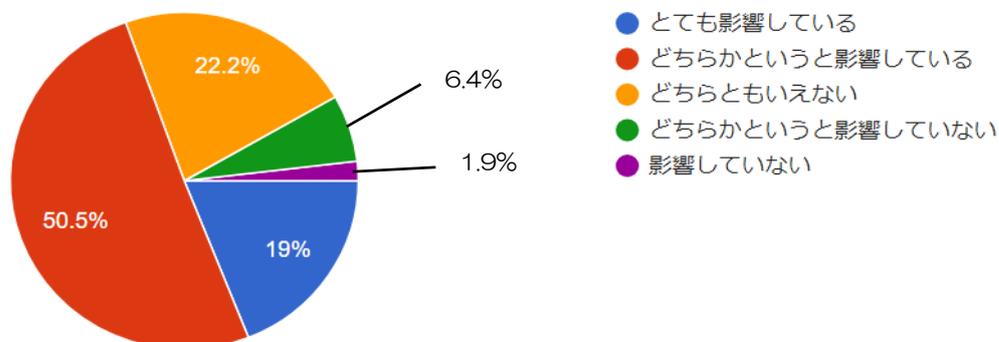


<調査結果>

春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、新規顧客数がどのように変化したか聞いたところ、全体の51.9%（194件）が「ほぼ横ばい」と回答し、「やや増加」（36.9%、138件）と続く。

17. せたがやPayを始めとするキャッシュレス対応の有無が、消費者が店舗を選択する際に影響していると感じますか。（1つだけお選びください）

374 件の回答

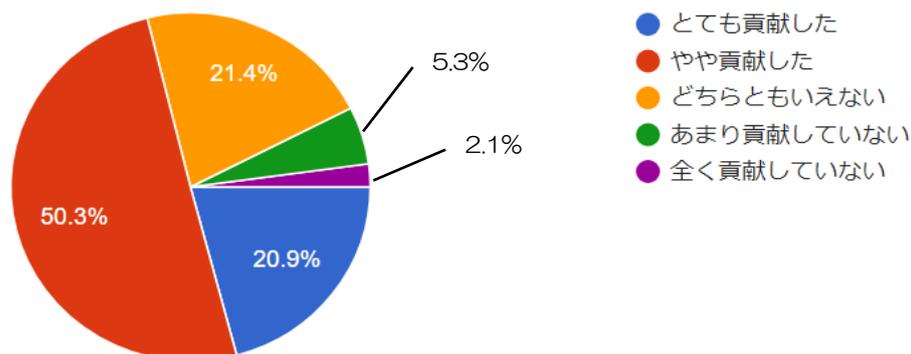


<調査結果>

店舗におけるせたがやPayなどキャッシュレス対応の有無が、消費者が店舗を選択する際に影響すると感じたかと聞いたところ、約70%の事業者が「影響している」（「とても影響している」19%、「どちらかというに影響している」50.5%）と回答した。

18. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施による、貴店舗への経営支援の貢献度はどうでしたか。（1つだけお選びください）

374 件の回答

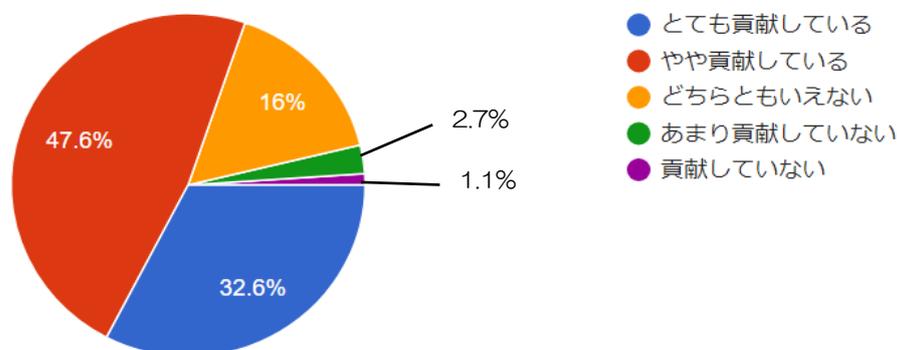


<調査結果>

春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施による、経営支援の貢献度について聞いたところ、70%以上の事業者が「貢献している」（「とても貢献した」20.9%、「やや貢献した」50.3%）と回答した。

19. せたがやPayの実施は地元の消費者・事業者のデジタル化への意識醸成や、地域産業全体におけるデジタル化（キャッシュレス化推進など）に貢献していると感じますか。
（1つだけお選びください）

374 件の回答

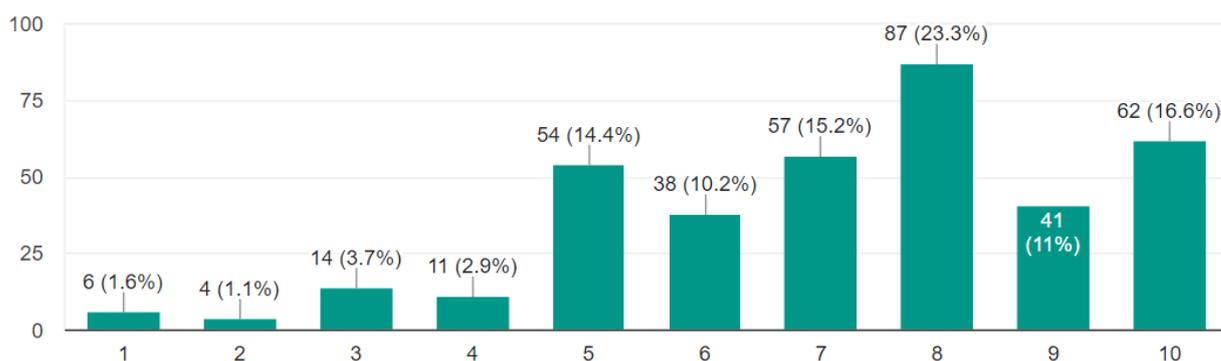


<調査結果>

せたがや Pay 事業実施によって、消費者や事業者のデジタル化への意識醸成や地域産業全体におけるデジタル化に貢献していると感じたか聞いたところ、約 80%の事業者が「貢献している」（「とても貢献している」32.6%、「やや貢献している」47.6%）と回答した。

20. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の総合的な満足度を、10点満点で評価してください。

374 件の回答



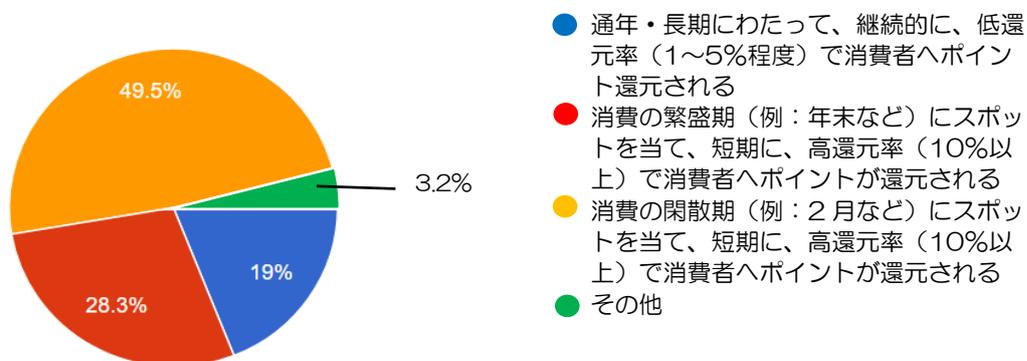
<調査結果>

春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾について、総合的な満足度について10点満点で聞いたところ、「8」（23.3%、87件）が最も多く、ついで「10」（16.6%、62件）と続く。平均値は「7.17」、中央値は「8」となった。

21. せたがやPayは今後も地元の中小個店を応援し、区内の経済循環を促すデジタル地域通貨として引き続き事業を継続していきます。今後のせたがやPayポイント還元事業について、貴店舗の売上や経営にとって、どのような在り方が望ましいか教えてください。

(1つだけお選びください)

374 件の回答

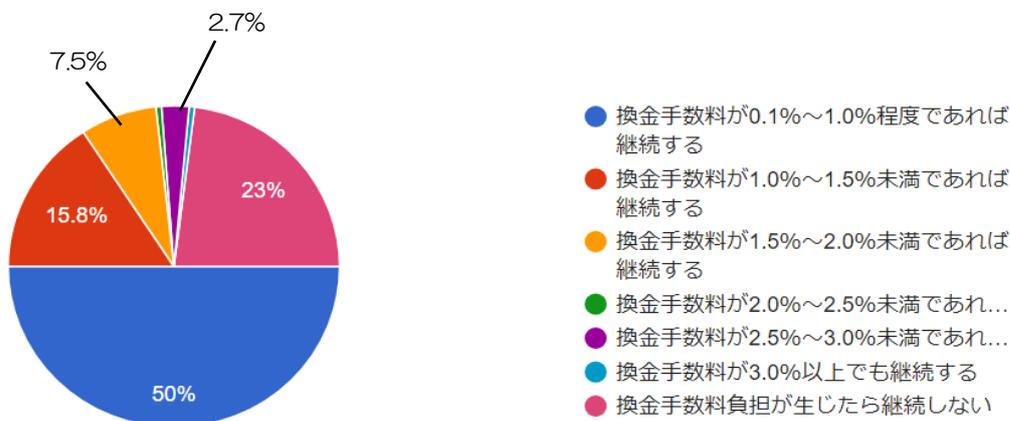


今後のせたがや Pay ポイント還元事業についてどのような在り方が望ましいか聞いたところ、「消費の閑散期（例：2月など）にスポットを当て、短期に、高還元率（10%以上）で消費者へポイントが還元される」（49.5%,185 件）が最も多く、ついで「消費の繁盛期（例：年末など）にスポットを当て、短期に、高還元率（10%以上）で消費者へポイントが還元される」（28.3%,106）、「通年・長期にわたって、継続的に、低還元率（1～5%程度）で消費者へポイント還元される」（19%,71 件）と続く。

22. せたがやPayでは持続可能な運営を維持していくため、令和5年5月から中小個店の加盟店様に対しても換金手数料のご負担をお願いしております※が、引き続き全体や店舗毎の決済規模、運営コスト等を踏まえ、換金手数料率の変更を継続して検討しているところです。そこで、貴店舗の売上や経営に際し、何%の決済手数料であれば継続実施いただけるか、教えてください。（1つだけお選びください）

※令和6年6月に換金手数料率を一部改定

374 件の回答

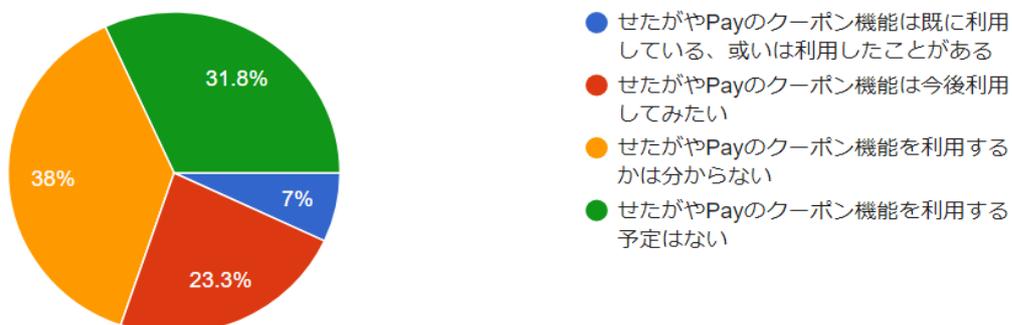


<調査結果>

せたがや Pay の持続可能な運営を維持していくことを念頭に、売上や経営に際し、何%の決済手数料であれば継続実施いただけるか聞いたところ、「換金手数料が0.1%~1.0%程度であれば継続する」(50%,187 件)が最も多く、ついで「換金手数料負担が生じたら継続しない」(23%,86 件)、「換金手数料が1.0%~1.5%未満であれば継続する(15.8%,59 件)」と続く。

23. せたがやPayでは、加盟店の売上拡大や新規顧客獲得に向けた広告宣伝ツールとして、クーポン機能（掲載料無料で、店舗独自のクーポンをアプリ内に掲載）をリリースしております。せたがやPayのクーポン機能について、教えてください。（1つだけお選びください）

374 件の回答

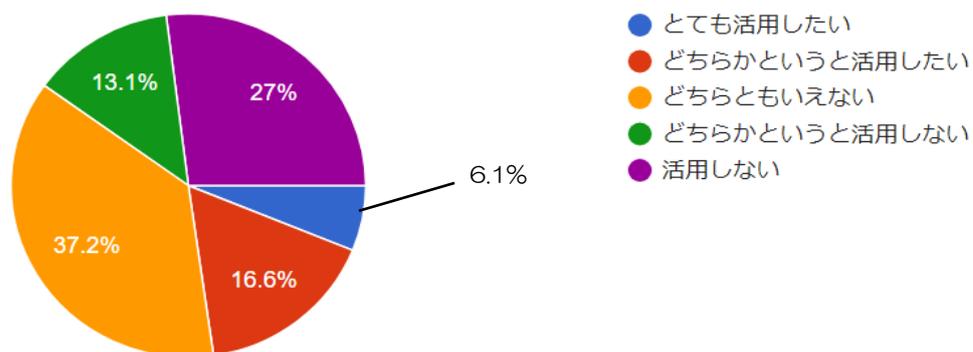


<調査結果>

せたがや Pay クーポン機能について聞いたところ、「クーポン機能を利用するかは分からない」(38%,142 件)が最も多く、ついで「クーポン機能を利用する予定はない」(31.8%,119 件)、「クーポン機能は今後利用してみたい」(23.3%,87 件)と続く。
なお、「クーポン機能を利用したことがある」店舗は、全体の7%(26 件)であった。

24. せたがやPayでは、区内の経済循環を促進するツールとして、お店同士での決済（加盟店間決済）機能の実装を予定しております。お店に貯まったせたがやコインを、商店街振興組合に現金へ換金申請せず、加盟店管理画面や加盟店間決済専用のアプリを通じて、コインのまま他のお店での仕入れに使用するイメージです。せたがやPayの加盟店決済機能を活用したいですか（1つだけお選びください）

374 件の回答



<調査結果>

加盟店間決済機能（転々流通）について聞いたところ、「活用に前向き」な回答（活用したい）は全体の22.7%、「どちらともいえない」は37.2%、「活用に後ろ向き」な回答（活用しない）は40.1%を占める結果となった。

25.せたがや Pay 事業全般について、満足な点・期待することを記載ください。(自由記載)

179 件回答

(一部意見 ※原文ママ)

- お客様が区民の方が多いので、還元率が高いとせたペイ払いを積極的にご案内していて、お客様も喜ばれます。売上アップに直接的には繋がっていませんが、話題としてせたペイのお話をしたり、区外の方にもせたペイ払いをおススメして実際お支払い方法を変えた方がいらっしゃいます。話題として活用させていただいております。
- 大手さんとの差別化にかなり満足しています。今後も継続して頂きたいです。あとお年寄りも使いこなせたらご本人も喜ぶと思います。
- 世田谷区の方が地元で消費行動を行うことに貢献している、とても優良なシステムだと思えます。高齢者もこのキャッシュレス決済に興味をお持ちの方も多いです。
- 商店街加盟店舗は、手数料無料の継続を希望いたします。
- セタペイが使えるお店として利用していただけるお客様増えている。10%のポイントの継続を望む。ポイント還元などのキャンペーンが複雑すぎずわかりやすいし、消費者が確実に喜ぶことが提供できていると思う。チラシなどの宣伝素材もほどよい目立ち方で品が良く、いろんなタイプのお店が使いやすいものになっているのでは。最近もネットバンキングでチャージ可能になるなど、進化を続けていてすごい。
- ポイントの多いときは、お客様に大変喜ばれています。これからも時々、20%のポイント還元をして欲しいです。
- 商店街加盟個人事業主としては、手数料が発生しないのはとても助かります。
- だいぶ浸透してきて、高齢の方もチャレンジしている。銀行からのチャージができるようになって、満足度は上がっているのではないか。
- 現金管理の手間がかなり削減され助かっています。商店街加盟店の手数料が無料なのも大変魅力的です。
- 日々の運用が簡単で機械なども必要としないため、会計作業時の負担が軽減され助かっています。
- 手数料無しがいい。ポイントアップが来店動機になっている。
- 世田谷区内の商店や事業を後押しする独自通貨(せたがやpay)は、とても区民の方に好評を博していると感じている。
- 売り上げには非常に貢献してもらってます。このまま継続をお願いしたいです
- 商店街に加入していると、手数料がかからないことが本当に素晴らしいシステムだと思います。
- 区境に位置している商店街のため、ポイント還元率が高い時期は、杉並エリアのお店ではなく世田谷ペイの使用店舗を使用しようとする意識が高まり、利用率も上がるので、定期的に高還元率の月がある今の頻度はとても良いと思う。

26.せたがや Pay 事業全般について、不満な点・改善してほしいことを記載ください。(自由記載)
188件の回答

(一部意見 ※原文ママ)

- 商店組合に、未加入の店舗の手数料をもっととるべきだと思う。組合加入店舗は組合費を毎月数千円支払い、組合の制度を維持しているのだから、不公平だ。
- せたペイの高還元期間の告知を加盟店へ早めに教えて欲しい。できれば12月頃に翌年分など。効果的な年間販促スケジュールで動きたいため。
- 春の応援キャンペーンなどのアナウンスが加盟店に届くタイミングがキャンペーンが始まる直前過ぎてしまい、準備期間が短すぎるのももう少し前もってアナウンスして頂けると有難い。
- 高齢者が利用しやすいよう、携帯の操作方法や利用方法などの説明会を開催してほしい。
- 商店街に入って手数料無くしたいのに商店街がないから参加できないのが辛い。
- 銀行チャージができるようになったが、ネット銀行など利用できない銀行が多いので、もっと増やすべき。
- ひきつづきチャージがめんどくさいと言う声が多いです。カードとの連携ができると使用頻度も増えるかと思えます。不満ではありませんが、キャンペーンの時以外は PayPay 等を利用する方がほとんどです。チェーン店で、世田谷に本社がないような店舗では使えなくて良いとおもう。世田谷のお店を応援していることになってないのでは？
- 商店街に入れない場所もあるのに、商店街の加盟の有無で還元率が変わるということに対しては、納得がいかない。
- 手数料をじわじわ上げていくこと不信感を感じてきた。全ての店舗が商店街に加入できる立地ではないので加盟していない店舗と一律に差別化するのは理不尽さを感じる。
- 認知度が低いと感じることが多いので、もっとせたペイの存在を全国に知らしめてほしい。
- PC・アプリともに、せた Pay の使えるお店を探す画面が見つらなくて使いにくい。
- 土日にもアクセントがあっても事務局が休みで対応ができないので、改善希望です。
- レジとの連携を可能にしてほしい。
- 事業者への還元を増やして頂くとよりおすすめ出来ます。口座紐付けの審査がややこしいとの声あり。チャージ銀行にローソン(店の近所)等選択肢を増やして欲しい。
- 年配の方が見やすい画面にして欲しい。
- ポイント、コインの選択を大きくして欲しい。
- お知らせが毎回出過ぎで戸惑う年配の方が多い。次から見ないチェック☑が小さすぎて見えていない。
- アプリ画面が変わって戸惑う年配の方が多い。支払いまでにタッチする所が多いので減らして欲しい。

27.せたがや Pay の今後の活用方法で何か活用案等がございましたら記載ください。(自由記載)

129 件の回答

(一部意見 ※原文ママ)

- 店側が画面にタッチして OK しないと決済できないようにしてほしい。利用者が退店してから決済金額に間違いが発見された場合、事務局が利用者に連絡して金額訂正できるようにしてほしい。
- チャージ方法の更なる多様化（クレジットカードからのチャージなど）。
- 地域密着型のクラファン！世田谷区内で有意義な活動、継続して欲しい活動、お店やサービス等を紹介し、その活動費としての寄付を募る。例えばですが、、緑化活動や清掃活動、お散歩マップ制作費など、””世田谷をよりよくしよう！楽しんでもらおう！””という活動の助けとなる流れを、せたペイだからこそその地域密着の視点でできたら素晴らしいと思います。
- POS 連動したバーコード決済やスマホ画面でタッチできる機能（クレジット扱い）のような簡易的にレジでお支払いするための機能。
- 商店街の会費利用。
- BtoB に活用出来たら経営のコストダウンに繋がり、地域では使用率が高くなると思います。
- 高齢者にとっては、他のツールよりもハードルが低くて良いと思います。
- エリアを限定してカテゴリー検索できるなど、検索機能をより充実させていただきたいです。
- お年寄りの方でせた Pay 使いたくても、アプリのインストールができないでいる人もいます。専用電話相談窓口、設けたらいかがでしょうか。
- 管理画面での、売上実績、集計や過去の実績、累計を視覚的、感覚的に把握できるような構成にして貰えると使いやすいと思う。
- 加盟店を盛り上げてください！加盟店スタンプラリーとか。
- 区の施策（省エネポイントアクションや健康診断など）でポイントが付与されるもののお知らせはないような気がします。アプリでも周知ができれば、普段区の施策に関心ない方も興味をもってくれるのではないのでしょうか。
- 商店街の福引機能を搭載して、世田谷 PAY のポイントが当たるとよい。商店街独自のキャンペーンを行い、その商店街だけ利用できる世田谷 PAY の実装。
- 手数料を筆頭にポイント等もっと安定した内容で運営してほしい。ころころ変わりすぎると思う。
- ポイント還元キャンペーンがあると本当お客様増えるので、せたペイ推したいので、頑張ってください！
- 高齢者にもわかりやすく使いやすいように考えてほしい。キャッシュレス促進なのは理解しているが、紙のチケット配布や購入ができれば活用したいと思うお客様はもっといるはずだし、そういう声が寄せられている。
- チャージ方法でクレジットカードとの連携があるとなお利用する方が増えるかと思いますが、こちらは難しいのでしょうか。
- オンラインチャージの銀行を大手銀行やネット銀行もできるようにしてほしい。

5. 参考（アンケート内容）

■はじめに

足元の物価高から区民生活・事業活動を守ることを目的に、令和6年2月から5月にかけて「春のポイントアップ せたがやのお店を応援！」キャンペーンを実施いたしました。その効果を測り、今後のせたがやPay事業の参考とするため、ぜひアンケートへご協力ください。

※いただいた個人情報は第三者に提供しません。

（参考）キャンペーン概要

（1）春のポイントアップ 第1弾

- ・実施期間：令和6年2月1日～3月31日
- ・還元率：中小個店 20%または 15%、コンビニ等：10%、大型店：0% ※
- ・月間付与上限額：10,000ポイント

（2）春のポイントアップ 第2弾

- ・実施期間：令和6年4月1日～5月31日
- ・還元率：中小個店 10%または 8%、コンビニ等：5%、大型店：0% ※
- ・月間付与上限額：10,000ポイント

■貴店舗について教えてください。

1. 貴店舗の業種を教えてください。（1つだけお選びください）

- ① 飲食業
- ② 卸売・小売業
- ③ サービス業
- ④ その他（ ）

2. 貴店舗の商店街への加入状況を教えてください。（1つだけお選びください）

- ① 商店街に加入している（正会員、賛助会員など）
- ② 商店街に加入していない

3. 貴店舗の経営規模を教えてください。（1つだけお選びください）

（参考）中小企業基本法上、小売業等は資本金 5,000 万円以下の会社を中小企業と定義しています。

- ① 中小企業・小規模事業者・個人事業主に該当
- ② 中小企業ではあるが、親会社が大企業に該当
- ③ 大企業に該当

4. 貴店舗の所在エリアを教えてください。(1つだけお選びください)

- (ア) 世田谷エリア (池尻地区、太子堂地区、若林地区、上町地区、経堂地区、下馬地区、上馬地区)
- (イ) 北沢エリア (梅丘地区、代沢地区、新代田地区、北沢地区、松原地区、松沢地区)
- (ウ) 玉川エリア (奥沢地区、九品仏地区、等々力地区、上野毛地区、用賀地区、二子玉川地区、深沢地区)
- (エ) 砧エリア (祖師谷地区、成城地区、船橋地区、喜多見地区、砧地区)
- (オ) 烏山エリア (上北沢地区、上祖師谷地区、烏山地区)
- (カ) 区外

5. 貴店舗でお取り扱いしている、せたがや Pay 以外のキャッシュレス決済を教えてください。(複数回答可)

- ① キャッシュレス決済は「せたがや Pay」のみ
- ② その他 QR (二次元) コード決済 (PayPay、楽天ペイ、LINE Pay、d払い、メルペイ、au Pay など)
- ③ 電子マネー (Suica、PASMO、楽天 Edy、nanaco、iD、QUICPay 等)
- ④ クレジットカード
- ⑤ デビットカード
- ⑥ プリペイドカード
- ⑦ その他 ()

6. 貴店舗で利用可能な決済手段 (現金、キャッシュレス決済を含むすべて) の中で、せたがや Pay の利用割合について教えてください。(1つだけお選びください。)

- ① 1~10%程度
- ② 10~20%程度
- ③ 20~30%程度
- ④ 30~40%程度
- ⑤ 40~50%程度
- ⑥ 51%以上

7. 貴店舗の直近決算の経常損益を教えてください。（1つだけお選びください）

- ① 売上なし
- ② 500万円未満
- ③ 500～1,000万円未満
- ④ 1,000～5,000万円未満
- ⑤ 5,000～1億円未満
- ⑥ 1億～3億円未満
- ⑦ 3億～5億円未満
- ⑦ 5億～10億円
- ⑧ 10億円以上
- ⑨ 回答しない

8. 貴店舗の直近決算の経常損益を教えてください。（1つだけお選びください）

- ① 黒字
- ② 赤字
- ③ わからない

9. 前年（前期）と比較して、貴店舗の直近決算の営業利益はどのように変化していますか。（1つだけお選びください）

- ① 大幅増加
- ② やや増加
- ③ ほぼ横ばい
- ④ やや減少
- ⑤ 大幅減少
- ⑥ 1年前は未創業／業種転換で比較不能

10. 貴店舗にて、2024年度の給与改定で賃上げを実施しましたか（1つだけお選びください）

- ① 10%以上の賃上げを実施した／実施予定
- ② 5%～10%未満の賃上げを実施した／実施予定
- ③ 5%未満の賃上げを実施した／実施予定
- ④ 実施していない
- ⑤ わからない

11. 貴店舗の主な商品・サービスにおいて、コストの上昇分（原材料価格、仕入れ価格や人件費の高騰など）を販売価格やサービス料金にどの程度転嫁できていますか。（1 つだけお選びください）

- ① コスト上昇分のすべてを価格転嫁できている（10割）
- ② 8割以上を価格転嫁できている
- ③ 5割以上8割未満を価格転嫁できている
- ④ 2割以上5割未満を価格転嫁できている
- ⑤ 2割未満を価格転嫁できている
- ⑥ 全く価格転嫁できていない（0割）
- ⑦ コスト上昇したが、価格転嫁するつもりはない
- ⑧ コストは上昇していない
- ⑨ わからない

■春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の効果について、教えてください。

12. せたがやPayの導入や春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗の経営などに対し、どのような効果がありましたか。（複数回答可）

- ① 現金管理コストの減少
- ② 売上管理の簡便化
- ③ レジ作業の効率化
- ④ 売上の増加
- ⑤ 客単価の増加
- ⑥ 新規顧客の獲得
- ⑦ 常連客、リピーターの来店頻度の増加
- ⑧ 広報宣伝の強化・底上げ
- ⑨ 顧客とのコミュニケーション強化
- ⑩ 商店街や他店舗との連携の強化
- ⑪ 効果なし
- ⑫ その他（ ）

13. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗の売上（※）はどのように変化しましたか。前年同時期と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）
※給付金・助成金・補助金等を除く

- ① 大幅増加
- ② やや増加
- ③ ほぼ横ばい
- ④ やや減少
- ⑤ 大幅減少
- ⑥ 前年同時期は未創業／業種転換で比較不能

14. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗への来店客数はどのように変化しましたか。前年同時期（2023年2月～5月）と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）

- ① 大幅増加
- ② やや増加
- ③ ほぼ横ばい
- ④ やや減少
- ⑤ 大幅減少
- ⑥ 前年同時期は未創業／業種転換で比較不能

15. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗の客単価はどのように変化しましたか。前年同時期（2023年2月～5月）と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）

- ① 大幅増加
- ② やや増加
- ③ ほぼ横ばい
- ④ やや減少
- ⑤ 大幅減少
- ⑥ 前年同時期は未創業／業種転換で比較不能

16. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施によって、貴店舗への新規顧客数はどのように変化しましたか、（1つだけお選びください）

- ① 大幅増加
- ② やや増加
- ③ ほぼ横ばい
- ④ やや減少
- ⑤ 大幅減少
- ⑥ 前年同時期は未創業／業種転換で比較不能

17. せたがや Pay を始めとするキャッシュレス対応の有無が、消費者が店舗を選択する際に影響していると感じますか。（1つだけお選びください）

- ① とても影響している
- ② どちらかというに影響している
- ③ どちらともいえない
- ④ どちらかというに影響していない
- ⑤ 影響していない

18. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の実施による、貴店舗への経営支援の貢献度はどうでしたか。（1つだけお選びください）

- ① 満足している
- ② やや満足している
- ③ 普通
- ④ やや不満である
- ⑤ 不満である

19. せたがや Pay の実施は地元の消費者・事業者のデジタル化への意識醸成や、地域産業全体におけるデジタル化（キャッシュレス化推進など）に貢献していると感じますか。（1つだけお選びください）

- ① とても貢献している
- ② やや貢献している
- ③ どちらともいえない
- ④ あまり貢献していない
- ⑤ 貢献していない

20. 春のポイントアップキャンペーン第1弾・第2弾の総合的な満足度を、10点満点で評価してください。

1・2・3・4・5・6・7・8・9・10

■せたがや Pay は今後もデジタル地域通貨として、より多くの加盟店様と利用者様に、より多くの場面でご活用いただけよう、引き続き事業を継続していきます。今後のせたがや Pay 事業にかかわり、ご意見ください。

21. せたがや Pay は今後も地元の中小個店を応援し、区内の経済循環を促すデジタル地域通貨として引き続き事業を継続していきます。今後のせたがや Pay ポイント還元事業について、貴店舗の売上や経営にとって、どのような在り方が望ましいか教えてください。

(1つだけお選びください)

- ① 通年・長期にわたって、継続的に、低還元率（1～5%程度）で消費者へポイント還元される
- ② 消費の繁盛期（例：年末など）にスポットを当て、短期に、高還元率（10%以上）で消費者へポイントが還元される
- ③ 消費の閑散期（例：2月など）にスポットを当て、短期に、高還元率（10%以上）で消費者へポイントが還元される
- ④ そもそも消費者へのポイント還元（消費喚起策）は必要ない
- ⑤ その他（ ）

22. せたがや Pay では持続可能な運営を維持していくため、令和5年5月から中小個店の加盟店様に対しても換金手数料のご負担をお願いしております※が、引き続き全体や店舗毎の決済規模、運営コスト等を踏まえ、換金手数料率の変更を継続して検討しているところです。そこで、貴店舗の売上や経営に際し、何%の決済手数料であれば継続実施いただけるか、教えてください。（1つだけお選びください）

※令和6年6月に換金手数料率を一部改定

- ① 換金手数料が0.1%～1.0%程度であれば継続する
- ② 換金手数料が1.0%～1.5%未満であれば継続する
- ③ 換金手数料が1.5%～2.0%未満であれば継続する
- ④ 換金手数料が2.0%～2.5%未満であれば継続する
- ⑤ 換金手数料が2.5%～3.0%未満であれば継続する
- ⑥ 換金手数料が3.0%以上でも継続する
- ⑦ 換金手数料負担が生じたら継続しない

23. せたがや Pay では、加盟店の売上拡大や新規顧客獲得に向けた広告宣伝ツールとして、クーポン機能（掲載料無料で、店舗独自のクーポンをアプリ内に掲載）をリリースしております。せたがや Pay のクーポン機能について、教えてください。（1つだけお選びください）

- ① せたがや Pay のクーポン機能は既に利用している、或いは利用したことがある
- ② せたがや Pay のクーポン機能は今後利用してみたい
- ③ せたがや Pay のクーポン機能を利用するかは分からない
- ④ せたがや Pay のクーポン機能を利用する予定はない

24. せたがや Pay では、区内の経済循環を促進するツールとして、お店同士での決済（加盟店間決済）機能の実装を予定しております。お店に貯まったせたがやコインを、商店街振興組合に現金へ換金申請せず、加盟店管理画面や加盟店間決済専用のアプリを通じて、コインのまま他のお店での仕入れに使用するイメージです。せたがや Pay の加盟店決済機能を活用したいですか（1つだけお選びください）

- ① とても活用したい
- ② どちらかという活用したい
- ③ どちらともいえない
- ④ どちらかという活用しない
- ⑤ 活用しない

■せたがや Pay 事業にかかわる自由意見

25. せたがや Pay 事業全般について、満足な点・期待することを記載ください。（自由記載）

26. せたがや Pay 事業全般について、不満な点・改善してほしいことを記載ください。（自由記載）

27. せたがや Pay の今後の活用方法や追加してほしい機能など、ご意見がございましたら記載ください。（自由記載）

以上