

令和7年7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7年11月
経済産業部 商業課

1. 調査目的

令和7年7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や、せたがや Pay 利用率の向上や利活用の幅を広げることを企図し、利用者や加盟店の意見を幅広く吸い上げることを目的とする。

■令和7年7月 せたがや Pay ポイント還元事業 概要

(1) 物価高騰対策 「夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーン」

【実施期間】

令和7年7月1日（火）～7月31日（木）

【内容】

中小個店での決済額の最大15%分のポイントを還元

還元率：中小個店15%、コンビニ等：10%、大型店：0%

【月の一人当たり還元上限】

10,000 ポイント

【事業費予算（ポイント原資）】

2.45 億円

【事業費実績（速報）】

2.48 億円

■参考：令和7年9月現在のせたがや Pay 関連数値（カッコ内は令和6年9月時点数値）

(1) せたがや Pay アプリダウンロード数

：約 520,000 ダウンロード（約 410,000 ダウンロード）

(2) せたがや Pay 登録店舗数

：約 6,100 店舗（約 5,600 店舗）

(3) せたがや Pay 決済総額（累計）

：約 453 億円（約 309 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 6,000 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 7 年 8 月 15 日（金）～8 月 31 日（日）
- (5) 有効回答数：511 事業者

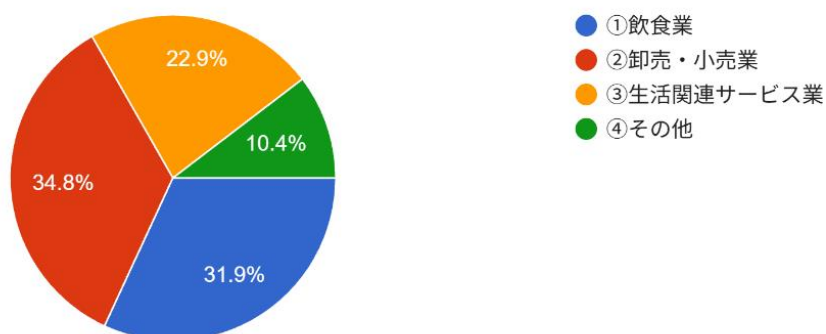
数値の見方：特に断りがない場合、すべての設問の n 値は 511

※n 値とはサンプル数（アンケート回答件数）

3. 標本構成

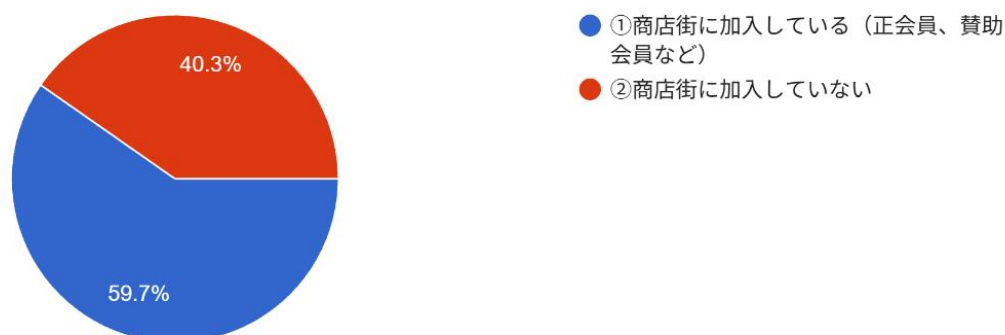
1. 貴店舗の業種を教えてください。（1 つだけお選びください）

511 件の回答



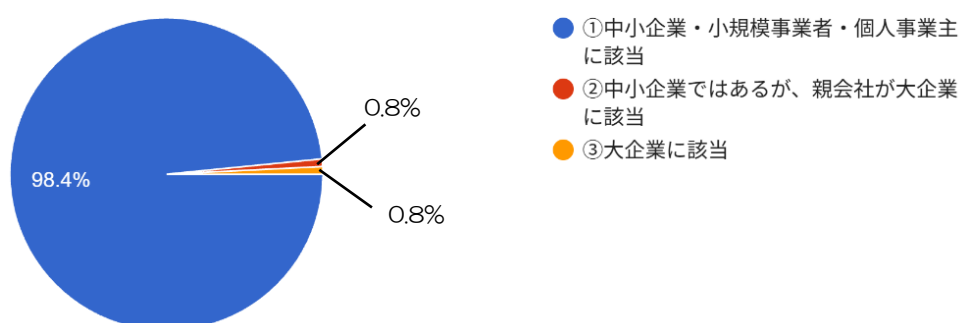
2.貴店舗の商店街への加入状況を教えてください。（1つだけお選びください）

511 件の回答



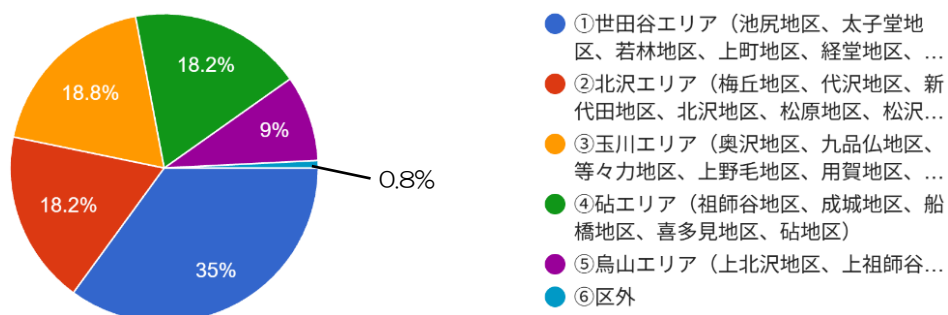
3.貴店舗の経営規模を教えてください。（1つだけお選びください）

（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。

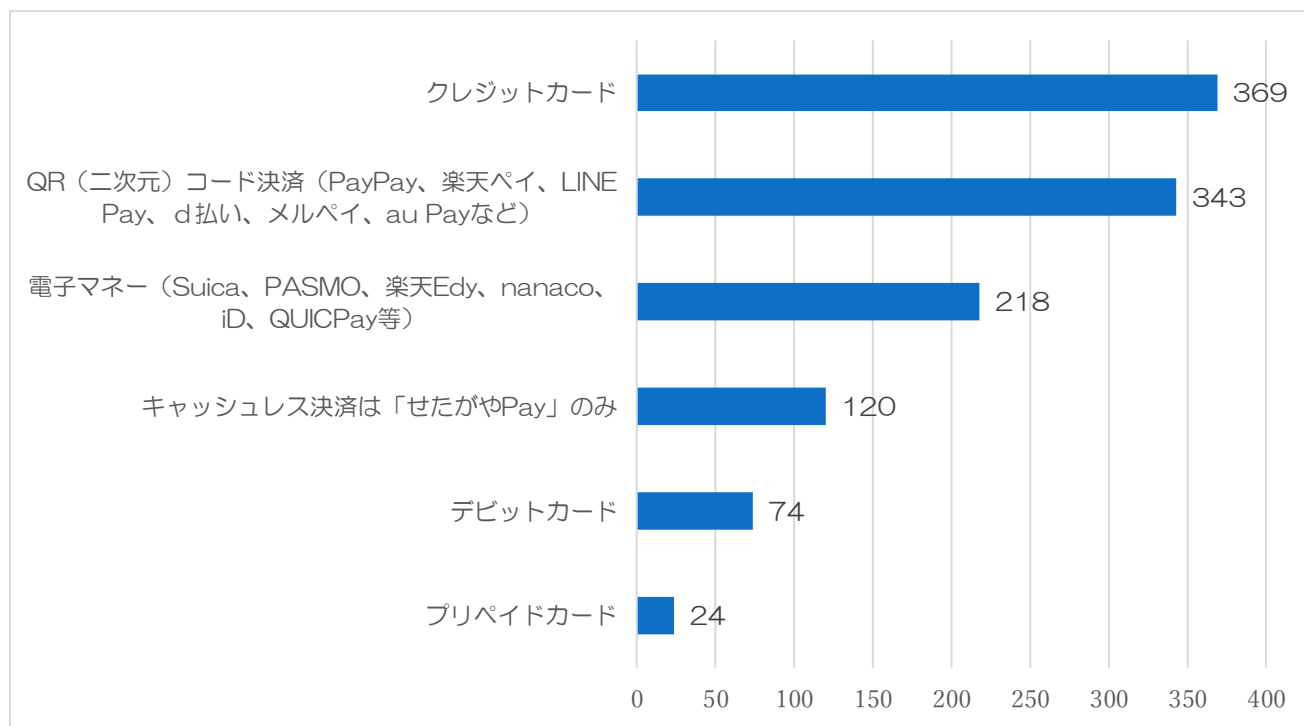


4.貴店舗の所在エリアを教えてください。（1つだけお選びください）

511 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）



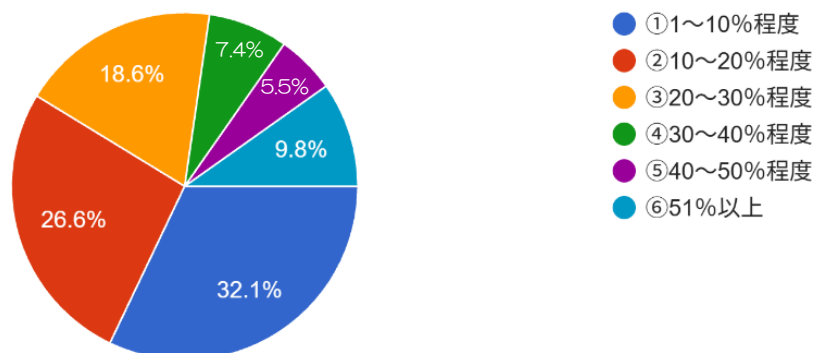
<調査結果>

取り扱っ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369件で最も多く、ついで「QRコード決済」（343件）、「電子マネー」（218件）と続く。

なお、「キャッシュレス決済は「せたがや Pay」のみ」としている店舗は、120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。）

511 件の回答

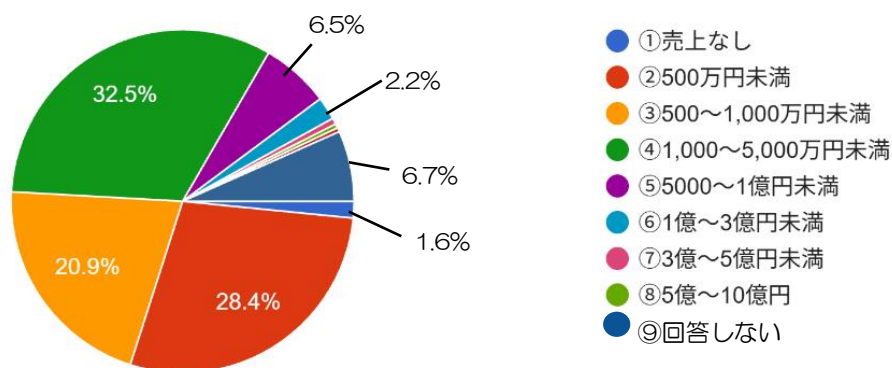


<調査結果>

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」(32.1%)が最も多く、ついで「10~20%程度」(26.6%)、「20~30%程度」(18.6%)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）

511 件の回答

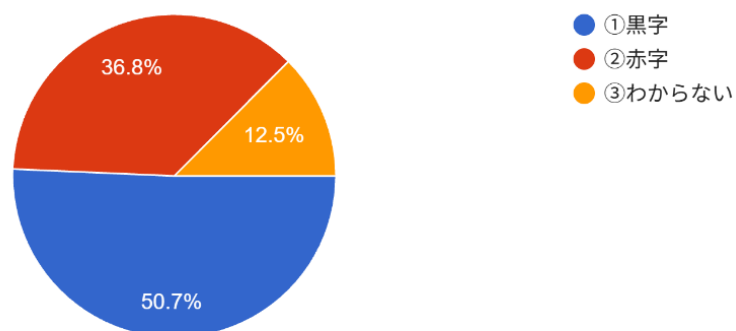


<調査結果>

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 81.8%を占める結果となった。「1,000 万~5,000 万円未満」(32.5%)が最も多く、ついで「500 万円未満」(28.4%)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）

511 件の回答

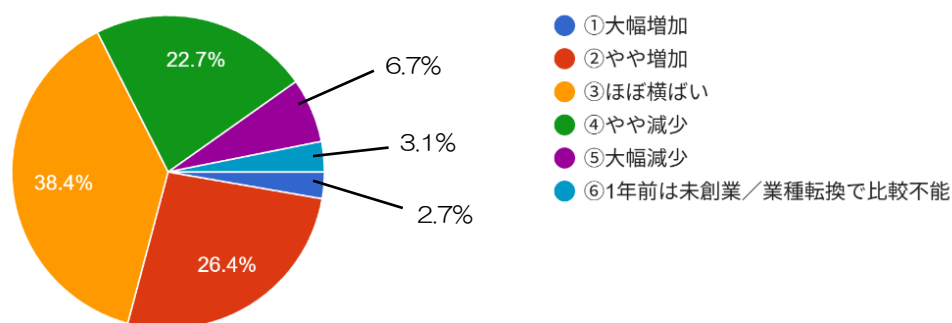


<調査結果>

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 50.7%を占め、「赤字」と回答した店舗は 36.8%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）

511 件の回答

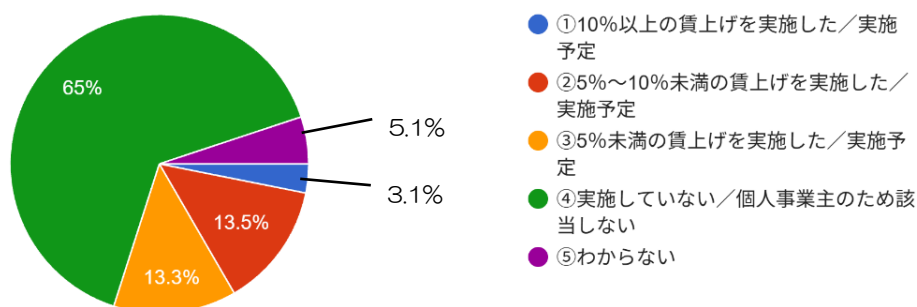


<調査結果>

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 29.1%が「増加した」、約 38.4%が「変わらない」、約 29.4%が「減少した」と回答した。

10.貴店舗にて、2025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）

511 件の回答

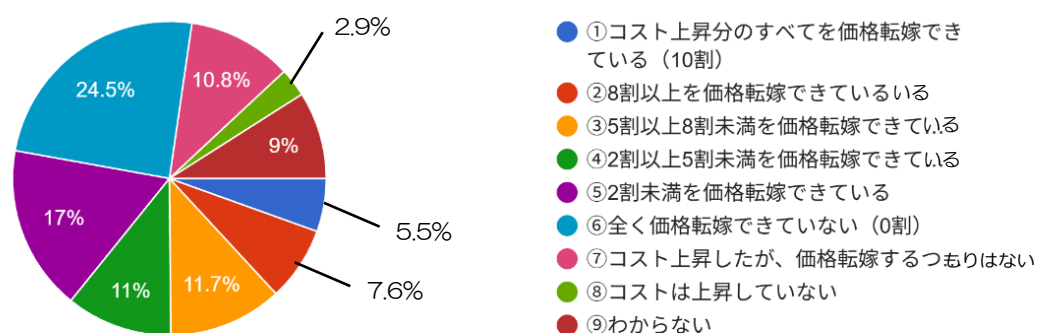


<調査結果>

2025 年度の賃上げの状況を聞いたところ、「実施していない／個人事業主のため該当しない」(65%)が最も多く、ついで「5～10%未満の賃上げを実施した／実施予定」(13.5%)、「5%未満の賃上げを実施した／実施予定」(13.3%)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）

511 件の回答



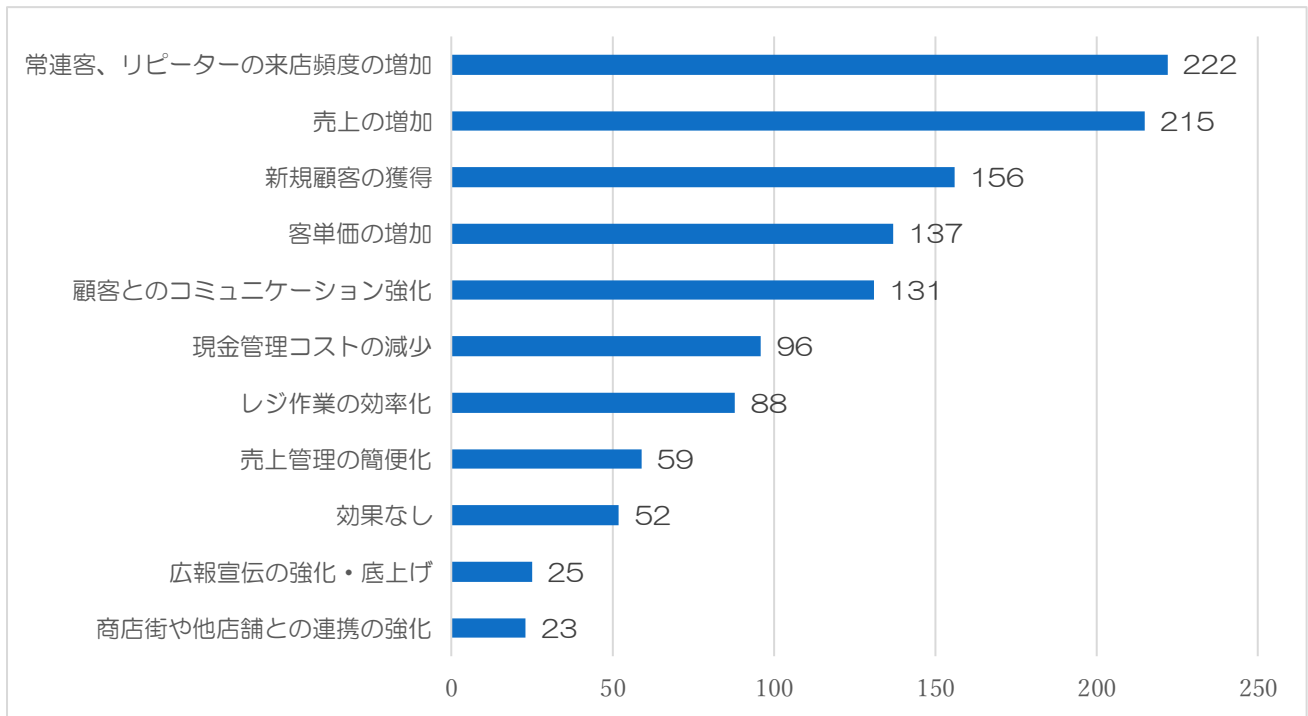
<調査結果>

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」(24.5%)が最も多く、ついで「2割未満を価格転嫁できている」(17%)、「5割以上8割未満を価格転嫁できている」(11.7%)が続く。
 なお、「価格転嫁できている」とした回答は全体の約 52.8%であった。

4. 質問と回答

■夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの効果について、お伺いします。

12. せたがや Pay の導入や夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの実施によって、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）

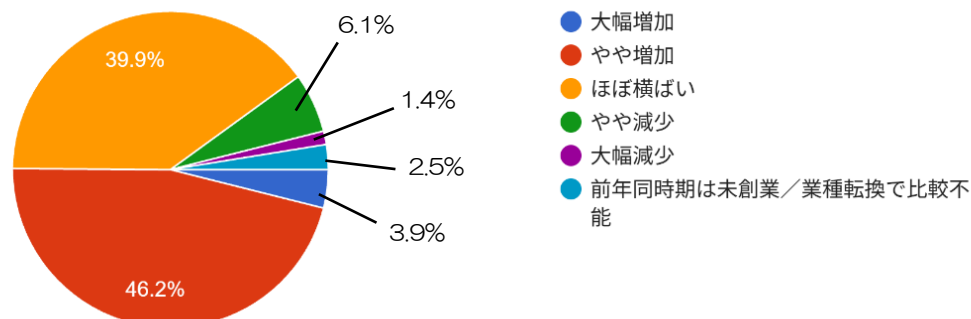


<調査結果>

せたがや Pay の導入や夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの実施によって、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、「常連客、リピーターの来店頻度の増加」（222 件）が最も多く、ついで「売上の増加」（215 件）、「新規顧客の獲得」（156 件）、「客単価の増加」（137 件）と続く。

13. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、貴店舗の売上（※）はどのように変化しましたか。前年同時期（2024 年 7 月）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

511 件の回答

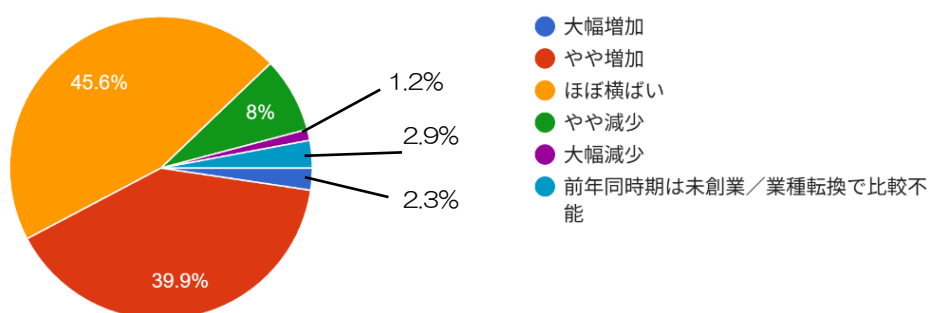


<調査結果>

夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、売上がどのように変化したか聞いたところ、「やや増加」(46.2%)が最も多く、「ほぼ横ばい」(39.9%)、「やや減少」(6.1%)が続く。

14. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、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（2024 年 7 月）と比べてご回答ください。（1つだけお選びください）

511 件の回答

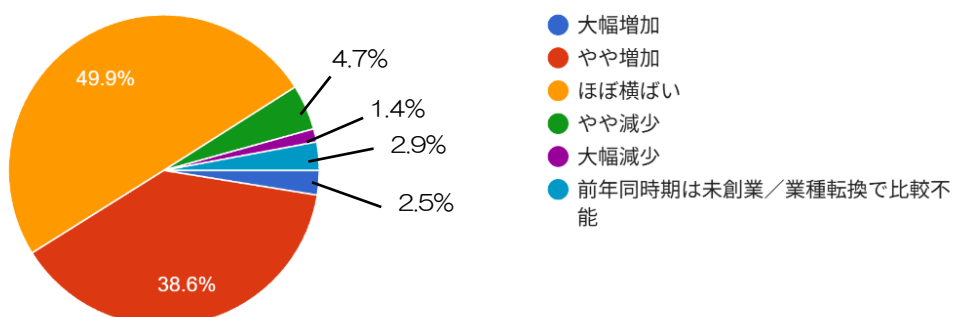


<調査結果>

夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、来客数の変化について聞いたところ、全体の約 42.2%が「増加した」と回答し、45.6%は「ほぼ横ばい」と回答した。

15. 夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの実施によって、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（2024 年 7 月）と比べてご回答ください。（1 つだけお選びください）

511 件の回答

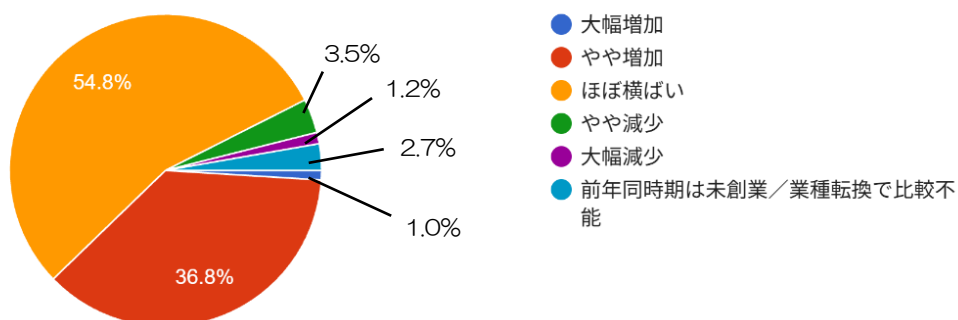


<調査結果>

夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの実施によって、客単価がどのように変化したか聞いたところ、全体の 49.9%が「ほぼ横ばい」と回答し、「やや増加」(38.6%)、「やや減少」(4.7%)と続く。

16. 夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの実施によって、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）

511 件の回答

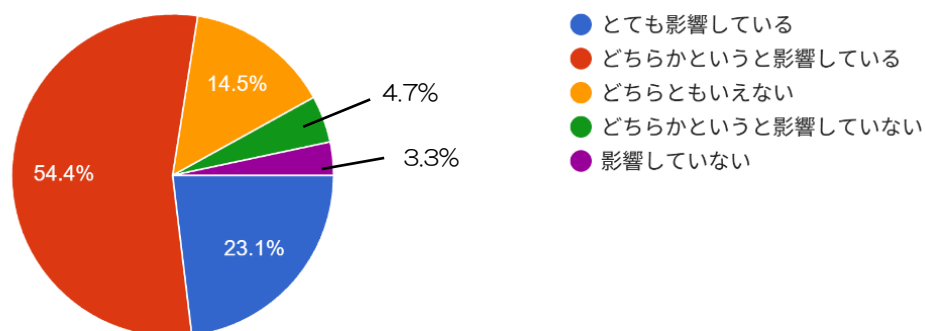


<調査結果>

夏のポイント還元！せたがやぐらし応援キャンペーンの実施によって、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 54.8%が「ほぼ横ばい」と回答し、「やや増加」(36.8%)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）

511 件の回答

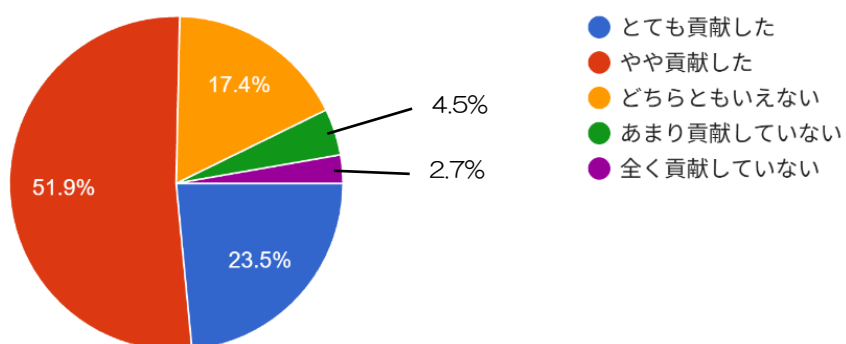


<調査結果>

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 78%の事業者が「影響している」（「とても影響している」23.1%、「どちらかというに影響している」54.4%）と回答した。

18. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施による、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）

511 件の回答

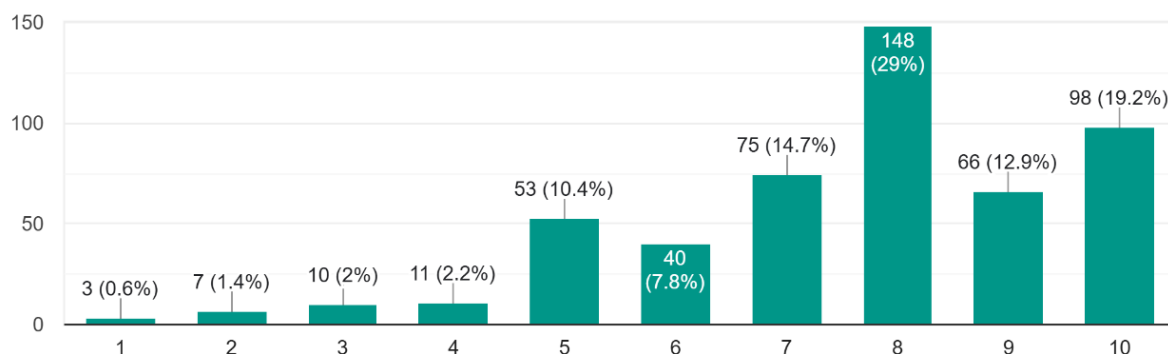


<調査結果>

夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施による、経営支援の貢献度について聞いたところ、約 75%の事業者が「貢献している」（「とても貢献した」23.5%、「やや貢献した」51.9%）と回答した。

19. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの総合的な満足度を、10 点満点で評価してください。

511 件の回答

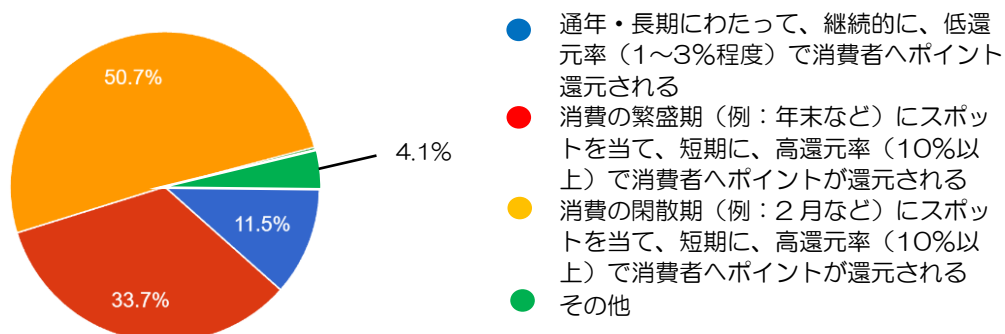


<調査結果>

夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンについて、総合的な満足度について10 点満点で聞いたところ、「8」（29%）が最も多く、ついで「10」（19.2%）と続く。平均値は「7.59」、中央値は「8」となった。

20. 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）

511 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」（50.7%）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」（33.7%）、「通年・長期にわたって、継続的に、低還元率（1～3%程度）で消費者へポイント還元される」（11.5%）と続く。

21. 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、令和 6 年 6 月から換金手数料率を一部改定しておりますが、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、換金手数料率の適正な在り方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）

511 件の回答

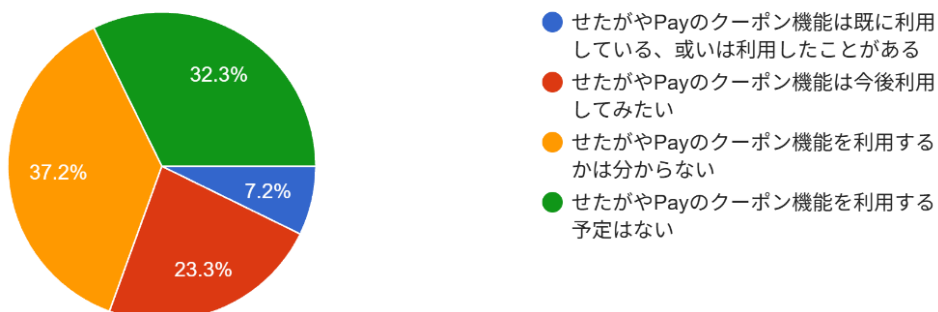


<調査結果>

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」(53.6%)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」(22.7%)、「換金手数料が 1.0%～1.5%未満であれば継続する（14.3%）」と続く。

22. 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）

511 件の回答



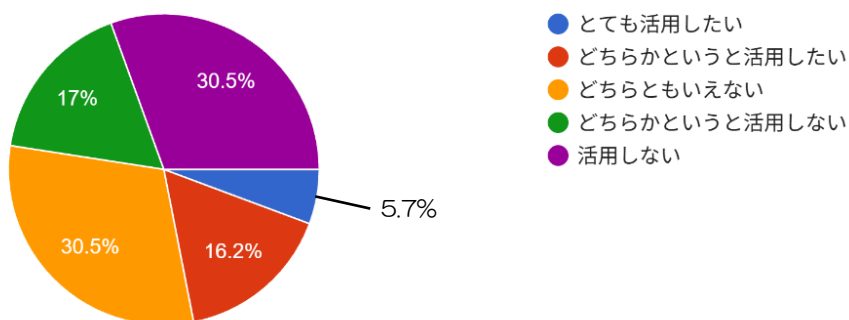
<調査結果>

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」（37.2%）が最も多く、ついで「クーポン機能を利用する予定はない」（32.3%）、「クーポン機能は今後利用してみたい」（23.3%）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 7.2%であった。

23. 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）

511 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 21.9%、「どちらともいえない」は 30.5%、「活用に後ろ向き」な回答（活用しない）は 47.5%を占める結果となった。

24.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）

219 件回答

（回答全体の要約）

高還元キャンペーンは新規顧客獲得や売上増加に大きく寄与し、加盟店から高い評価を得ている。特に、10%以上の還元率やポイント上限の拡大、定期的な実施を求める意見が多数を占めた。次いで、換金・決済手数料の無料または低廉維持を求める声が多く、事業継続に不可欠との認識が示された。また、さらなる利用促進に向け、認知度向上や加盟店拡大を目的とした広報・PR の強化を期待する意見も目立った。

● 特に多かった意見要約①：【高還元キャンペーンの継続】

高還元率は顧客の購買意欲を喚起し、売上増加に直結するため、定期的かつ計画的な実施やポイント上限の引上げを求める意見が最も多かった。

（参考回答）

- 「通年を通して10%以上の還元率を希望」
- 「定期的に高還元率のキャンペーンを継続してほしい」
- 「20%還元などインパクトのあるキャンペーンをこれからも期待します」

● 特に多かった意見要約②：【手数料無料の継続】

換金・決済手数料の無料または低廉維持は加盟店にとって重要であり、現行水準の継続を強く求める意見が多く寄せられた。商店街加盟店への優遇措置の継続にも支持が見られた。

（参考回答）

- 「今後も手数料を引かないで入金してほしい」
- 「手数料0%だと助かります」
- 「換金手数料がないのがとても助かっている」

● 特に多かった意見要約③：【認知・宣伝の強化】

さらなる利用促進のため、広報活動や PR の強化、加盟店および利用者の拡大を求める意見が多く見られた。

（参考回答）

- 「もっとせたがや pay の認知を上げて利用者を増やして欲しい」
- 「地元のお客さんがもっと来れるようにポイント還元だけでなく宣伝して欲しいです」
- 「まだまだ普及していない感が有るので、せたがやペイを宣伝して欲しい」

25. 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）
207 件回答

（回答全体の要約）

加盟店からは、①高還元キャンペーンの頻度・期間・上限および事前告知の改善、②換金・決済手数料の無料・低廉維持と加盟／非加盟の取扱見直し、③チャージ手段拡充等の利便性向上を求める声が多い傾向である。併せて、広報資材の提供、入金サイクルやUIの改善等も要望が挙がった。

● 特に多かった意見要約①：【キャンペーン設計の改善】

高還元の回数・期間・上限の見直しに加え、早期終了回避や年間スケジュールの事前共有など計画性ある告知を求める声が多い。繁忙・閑散期への配慮も要される。

（参考回答）

- 「キャンペーンの時期がわかりにくい」
- 「還元率が高い期間が短いと思います。しかも、期間満了待たずに終了するのは、ラストスパートのお客様を失う可能性が高いです」
- 「もう少し早くキャンペーンのスケジュールが解ると、企画がしやすい」

● 特に多かった意見要約②：【手数料と取扱の見直し】

換金・決済手数料の無料または低廉維持を求める意見が多い。あわせて、商店街加盟／非加盟間の条件差の明確化や未加盟店への負担設定など、公平性の再設計を求める声が目立つ。

（参考回答）

- 「手数料やめてほしい」
- 「個人事業主だけでも換金手数料を無料にしてほしい」
- 「商店街未加入の取り扱い店舗からは換金手数料をもっと多くもらうべき」

● 特に多かった意見要約③：【チャージ利便性の向上】

チャージが煩雑との指摘が多く、クレジットカード対応、銀行連携の拡充、複数コンビニでの入金対応など、利用者の入金手段多様化と操作性向上が求められている。

（参考回答）

- 「クレジットカードで入金可能にしてほしい」
- 「どのコンビニでも入金できるようにして欲しい」
- 「チャージ方法にクレジットカードとの紐付けを是非していただきたい。もしくは銀行の種類をもっと増やしてほしい。チャージがしづらいとのお客様の声です」

26. セタがや 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）

139 件回答

（回答全体要約）

主要な意見は①高還元キャンペーンの継続・上限拡大、②クレジットカード等との連携強化やチャージ利便性向上、③スタンプ等の販促機能拡充であった。併せて、認知拡大、入金頻度・手数料、UI 改善等の要望も見られた。

● 特に多かった意見要約①：【還元施策の継続・強化】

高還元のキャンペーンの継続や通常時の還元上限引上げ、繁閑期に応じた実施など、集客効果の高い還元策を恒常化・強化すべきとの意見が最も多い。地域経済の下支えとしての効果継続を望む声である。

（参考回答）

- 「10%以上、還元上限 10,000 円以上のキャンペーンがあるのはかなりありがたいので継続していただければ助かります」
- 「3%還元がずっと続くより 20%以上還元を年に 2 回以上行って欲しいです」
- 「還元率 30%を年一回は実施して欲しい」

● 特に多かった意見要約②：【チャージ・クレジットカード連携改善】

クレジットカードや主要銀行との紐付け、オートチャージ、店舗でのチャージなど、チャージ手段の拡充と利便性向上を求める意見が多い。残高不足時の機会損失解消を狙う要望である。

（参考回答）

- 「クレジットカードからのチャージ、メジャーな銀行との紐付け」
- 「オートチャージができると良い」
- 「クレジットカードでのチャージ（支払い）が出来れば良いと思います」

● 特に多かった意見要約：【販促機能（スタンプラリー等）の拡充】

スタンプラリーや店舗独自ポイント、ポイントカード機能、クーポン発行等、再来店と回遊性を高める販促機能の実装・強化を望む意見が目立つ。商店街施策との連動も求められている。

（参考回答）

- 「会計数をスタンプラリーみたいに出来たら楽しそう」
- 「セタがや Pay 利用でのスタンプカード」
- 「店舗ごとのポイントカード機能的なのが出来たらさらにリピートしてくださるお客様が増えそう」

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7年7月に「夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーン」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。

■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、2025 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

■夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの効果について、教えてください。

12. せたがや Pay の導入や夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、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. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、貴店舗の売上（※）はどのように変化しましたか。前年同時期（2024 年 7 月）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. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、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（2024 年 7 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. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、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（2024 年 7 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. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施によって、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. 夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーンの実施による、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.夏のポイント還元！せたがやくらし応援キャンペーン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利用いただけよう、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。

20. 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（1～3%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（ ）

21. 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、令和6年6月から換金手数料率を一部改定しておりますが、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、換金手数料率の適正な在り方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）

- 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

22. 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

23. 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

24. 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）

25. 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）

26. 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