

## 第5章 地域共同販促事業

### 5-1 地域マーケティングの確立にむけて(ポイントカード)

#### (1)目的

ポイントカード導入の目的の第一は、「かわさきの財源確保」にある。かわさき(以下)は、その活動の財源を都市再整備計画事業からの委託費と一部、川崎市補助金として運営されている。都市再整備計画事業からの委託費は、平成27年度をもって終了するため、活動を継続するためには、何らかの財源を確保する必要があり、その一環としてカードによる収入をその財源にあてることを目指すものである。目的の第二は、「駅周辺地区の商業活動のマーケティングデータを収集し、商店街等のマネジメントに活かす」ことである。特に、商店街では、大型店では行われている各種のマーケティングが行われておらず、商店街としての商業活動への戦略が組み立てられていない。そこに、カードからのデータを分析し、地域に提供することができる。目的の第三は、「回遊性部会で検討される小型電気自動車による回遊性創造」の事業化に向けての事業収支のツールとすることである。

#### (2)内容

##### ■ポイントカードの種類

通常のポイントカードの利用状況を見ると、ポイントの還元率は50%程度であるといわれている。ポイントは、売上の1%(1ポイント=1円)として、販売店から徴収されている。一方、ポイントは顧客に貯められて、希望する商品やサービスの支払いに使われる。もし、ポイントの失効率が50%だとすると、販売店から徴収されたポイント(円)は、その半分が使用されずカード会社に残されていることとなる。この失効ポイントをカード会社から還元することでの財源にすることができる。このような機能を持ったポイントカードとして、(株)サイモンズ社のサイモンズカードがあり、現在全国で失効ポイントの還元が行われている。

##### ■ポイントカードの仕組み

ポイントの発生は、ポイントカードを所有する者が、ポイントカード提携店で物を購入またはサービスを受けた際に、支払った金額に応じてポイントが付加されそれはカードに記憶される。店の方は、月ごとにポイント数に応じた金額(ポイント賦課金)および維持管理費(ポイントを付加した売上額の2%)を、経費(販促費)としてポイントカード会社に支払う。カード会社は、そのポイント賦課金を蓄積して、ポイントカードによる精算の際に支払う。

ポイントカードの精算は、ポイントカード所有者が、ポイントカード提携店で物を購入またはサービスを受けた際に、その支払いをポイントで行う。店の方は、ポイントでの売上をカード会社に請求して、カード会社の賦課金蓄積から支払い（売上）を受ける。

### (3) 実行予算及び運用費用

#### ■の初期導入費用

カード作成費 320 円／枚 (千枚ロット)  
 $320 \times 1,000 = 320,000$  円／1 ロット

#### ■提携店費用

ポイント賦課金（販促費）	売上の 1 %
維持管理費	ポイント付加の売上金額の 2 %
データベース利用料	2,000 円／月
端末機レンタル費	INFOX 型 CAT 端末機がすでに設置の場合 初期設置費 20,000 円 レンタル料 無料 モバイル型端末機利用の場合 初期設置費 20,000 円 レンタル料 900 円／月

### (4) スケジュール

- 1) 提携店の募集
- 2) カードの作成
- 3) 提携店の端末機の設定または設置
- 4) 提携店とデータベースの接続
- 5) カードの広報
- 6) 利用者登録