

電子地域通貨「かめ Pay」による地域経済活性化

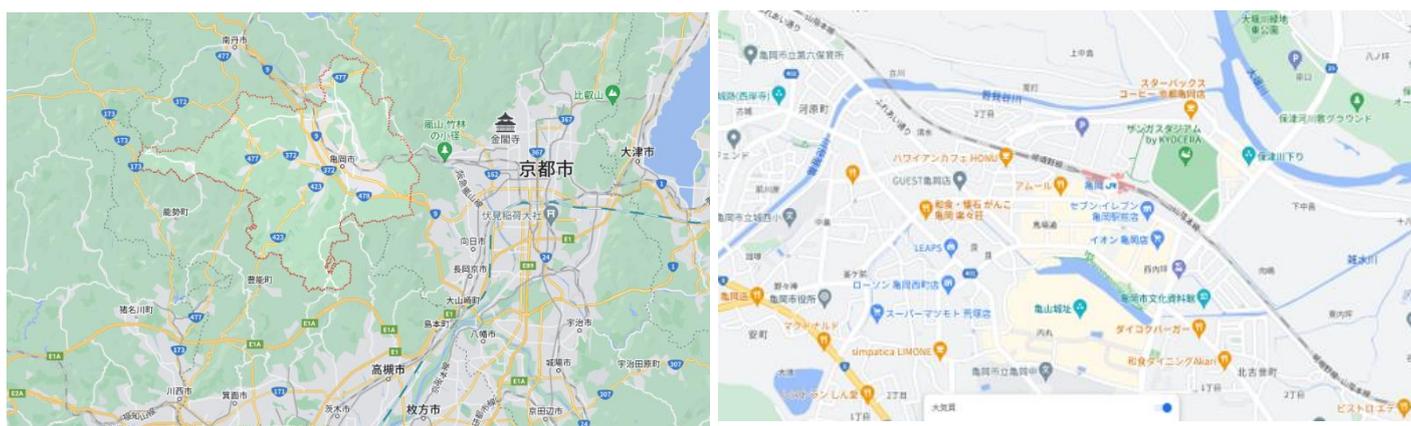
【京都府亀岡市】
亀岡商業協同組合

サッカーのまちで地域経済活性化の新たな取組が始まる

亀岡市は、京都府で京都市、宇治市に次ぐ第3の人口を有しており、京都市まで電車で20分程度と京阪都市圏とのアクセスも良く、豊かな緑に囲まれた地方都市。2020年に「サンガスタジアム by KYOCERA（以下「サンガスタジアム」という。）」が建設されたことにより、スタジアムを核としたまちづくりが進められている。

亀岡市内には、通り会としての商店街が複数あり、それとは別に、亀岡商業協同組合（市内の飲食店、物販店等約100店舗が加盟）があるが、加盟店の多くが亀岡駅と亀岡城跡との間に集中している。亀岡駅の北側に「サンガスタジアム」が新たに建設されたことを受け、サッカー観戦のファンによる新たな人流が期待されていたが、駅南口に十分ファンを誘引できておらず、その波及効果が限定的になっている状況が課題として挙がっていた。

そのような中、今回、亀岡商業協同組合が、加盟店舗とともに新たに電子地域通貨「かめ Pay」を導入し、地域経済の再活性化を行うとの話を伺ったため、その責任者である亀岡商業協同組合の福井理事長・松本副理事長、システム構築に協力する（株）シンプライズの小田社長・坂本さんに、その取組状況やサッカー観戦ファンの商店街への誘引策などについてお聞きした。



左：亀岡市の位置、右：亀岡駅周辺地図（駅北側にサンガスタジアム）

（出典：Google マップ）



サンガスタジアム

(撮影：中小企業庁商業課)

プリペイドカード（ふれ愛カード）の存続と既存電子通貨に対する危機感

亀岡商業協同組合では、地域密着型のコミュニティポイントカード「ふれ愛カード」の管理・運営を行っており、2003年にポイントカードシステムを立ち上げて以降、プリペイド（電子マネー）機能の付加も経て、多いときにはカード会員が約1万5千人に達するほど、地域になくてはならないカードとして利用されていた。「ふれ愛カード」の加盟店舗も最盛期は約200店舗と多くの店舗で取り扱っていたが、近年、市内大型店舗の閉店等により加盟店舗も減少傾向にあり、新たに加盟店を増やそうにもカード読取機器の導入に課題を抱える店舗が多く、「ふれ愛カード」の利便性や価値が薄らいでしまっていた。



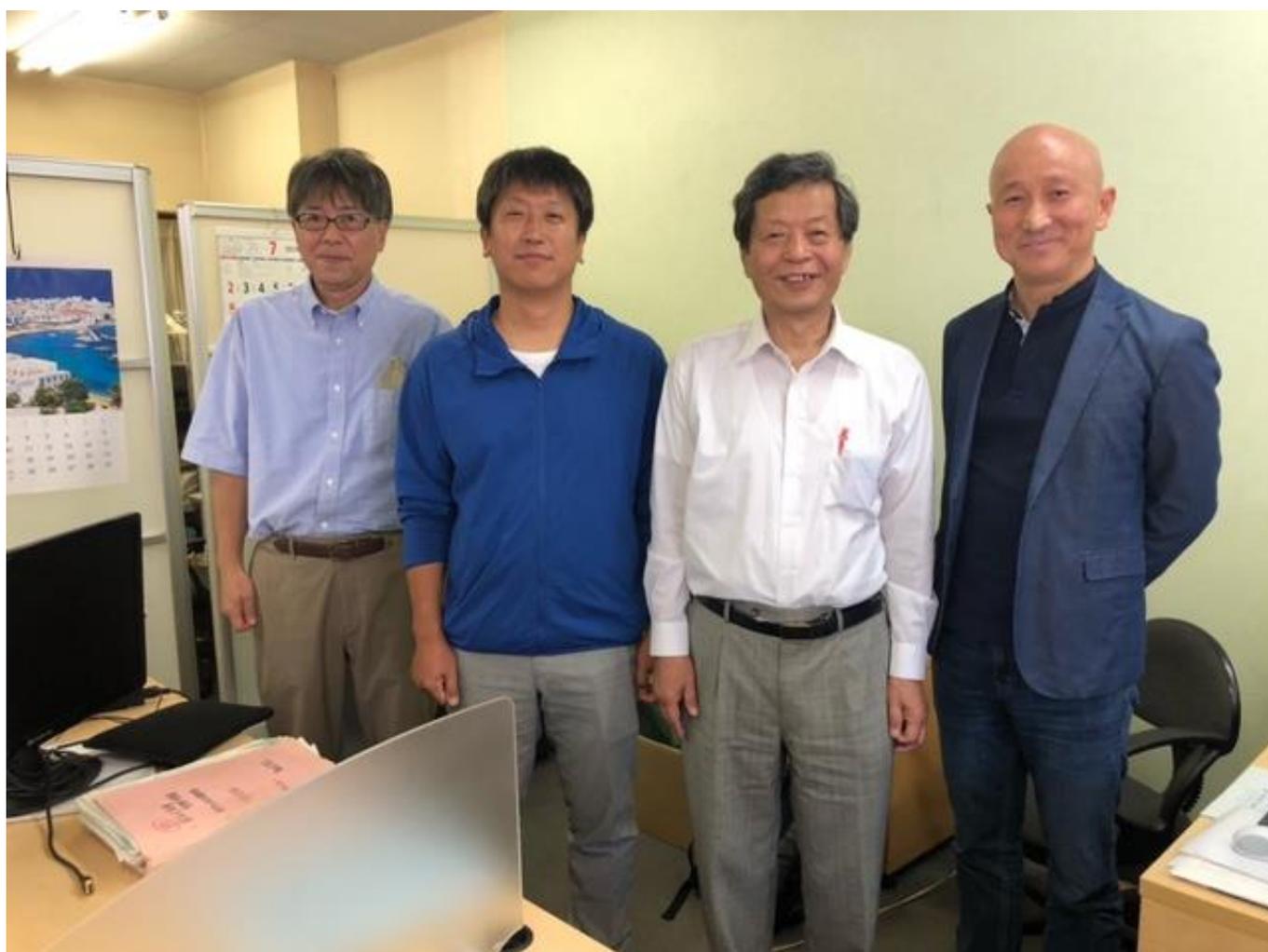
亀岡市で使用されているプリペイドカード



(撮影：中小企業庁商業課)

課題はこれだけではなかった。亀岡商業協同組合 福井理事長にお聞きしたところ、既存電子通貨による危機感もあった。既存の電子通貨は、当初還元セール等も行われる中で積極的な導入推進が図られ、この動きに合わせて多くの市内店舗も導入に踏み切った。他方、手数料の課題や顧客情報の利活用の点で課題が少しずつ出始めた。既存電子通貨では市外に資金が流出してしまうことに危機感を抱くようになるとともに、顧客データや購買データに基づく分析、分析に基づく情報発信や商品構成の見直しをより柔軟にできる方法を検討する中、独自の地域通貨の必要性を強く感じはじめていった。これが、地域通貨「かめ Pay」を導入しようとするきっかけにつながったという。

「かめ Pay」の導入をサポートする（株）シンプルイズ 小田社長は、現行のポイントカード（ふれ愛カード）の立ち上げ時からシステムサポートに関わり 20 年の月日を共に歩んできた旧知の仲。様々な商店街においてポイントカード等のサポートに携わる知見・実績を活かし、引き続き、電子地域通貨「かめ Pay」をシステム面からサポートする。



左から、坂本さん、松本副理事長、福井理事長、小田社長

(撮影：中小企業庁商業課)

「かめ Pay」のメリットとデータ活用

「かめ Pay」の仕組みとメリット

「かめ Pay」は、(株) シンプライズが提供する「Simicom (シミコム)」という IT ツールを活用したシステム。QR コードを使った決済システムであり、既存電子通貨 (〇〇Pay など) とほぼ同様の仕組みである。利用者は自身のスマホに「かめ Pay」アプリをあらかじめインストールしておき、商品購入時に自身のスマホで決済する。また、これまで「ふれ愛カード」で貯めていたポイントは、「かめ Pay」に統合される。これにより、ふれ愛カードを長年利用されていたカード会員の方々も、不便無く「かめ Pay」に利用を移行していただく手立てを組んでいる。

「かめ Pay」と既存電子通貨との大きな違いは手数料。既存電子通貨では、購買額の 3.5% 程度の手数料が必要であるが、「かめ Pay」では、これを引下げることにしている。さらにその手数料の一部を使って、地域内でポイント還元キャンペーンなどを行うことも可能としている。加盟店は安価な手数料によるメリット、顧客はポイント付与によるメリットがあり、資金も市内で循環する仕組みとなっている。



「かめ Pay」の操作画面 (タブレット、スマホ)

(提供: 亀岡商業協同組合)

顧客データを活用して販売促進と「かめ Pay」拡大による顧客獲得への期待

亀岡商業協同組合 松本副理事長に顧客データの活用方法についてお聞きした。松本副理事長は仏具店を営んでいるが、顧客データがあれば、効果的な販売促進に繋がれるという。

例えば、来店頻度が年5回から10回もあるお客様であれば値引きやポイント付与が有効であるが、年1回しか来られないお客様には来店促進が有効とのことであり、アプローチの仕方を変えることができる。さらに、顧客属性に応じて、ニーズに合ったご案内ができるようになる他、これまでは葉書で案内することが多かった広告等を、アプリで行うことにより大幅なコスト削減も期待できるという。

喫茶店「café-food Ay」を営んでいる谷口丈晴さんにもお聞きした。同喫茶店はもともと大型店舗内のテナントとして営業していたが、大型店舗の閉店により、現在の場所に移転。これまでの顧客を維持できるかどうか、新たな顧客を獲得できるかどうか心配しつつ営業していたという。「かめ Pay」は現行のポイントカード機能を引き継ぐので日頃来店されるお客様の利便性は損なわれることなく、利用料低下によるメリットが得られる。京都サンガF.C.のサッカー場が駅前にできた中、今後、電子地域通貨「かめ Pay」が市等の様々な施策とも連動して活用されると、スタジアムに来場される多くのサッカーファンが商店街にも足を運んでくれるのではと期待する。



喫茶店を営んでいる谷口丈晴さん（カウンターの上にあるQRコードを読み込み、金額を入れて、決済する。）

（撮影：中小企業庁商業課）

200店舗の参加を目指して

亀岡市内の中小事業者は、「かめPay」の導入に伴い、地域経済の活性化を図りつつある。地域循環型の経済基盤をつくりあげるとともに、「サンガスタジアム」からのファンを商店街に誘導することにより地域経済の活性化を目指している。

「かめPay」は、現在亀岡市内の中小事業者20店舗によるプレ運用の段階にあるが、最終的には、200店舗の参加を目指す。今後、亀岡市をはじめとする地域関係者とも連携し、「サンガスタジアム」に来たサッカー観戦のファンにも「かめPay」アプリの活用を促すことができれば、試合前後に亀岡駅南側の商店街に足を運んでもらうきっかけの創出につながる。「かめPay」の加盟店を増やしていくこと、「かめPay」の利用者を増やしていくことの双方を地域関係者が連携し合いながら取り組むことで波及効果を高めていくことが期待される。



パソコン操作をしている福井理事長とそれを見守る坂本さん

(撮影：中小企業庁商業課)