

令和5年度たじりっちプレミアム振興券登録店舗 アンケート

【問1】来店客数は振興券未利用期間と比べてどうでしたか？

(1) 大きく増えた	(2) 少し増えた	(3) 変化なし	(4) 少し減った	(5) 大きく減った	(6) その他	回答数
3	20	15	1	0	0	39
7.7%	51.3%	38.5%	2.6%	0.0%	0.0%	

*59%の店舗で増加し、39%の店舗では変化なしであった。

【問2】新規の来店客は増えましたか？

(1) かなり増えた	(2) 少し増えた	(3) 変化なし	(4) 増えなかった	回答数
3	16	19	1	39
7.7%	41.0%	48.7%	2.6%	

*49%の店舗で新規客が増加、49%は変化なしであった。

【問3】売上は使用期間外と比べてどうでしたか？

(1) 50%以上増えた	(2) 30~50% 程増えた	(3) 10~30%程増 えた	(4) ほとんど変わらない (プラスマイナス10% 以内)	(5) 10~30% 程減った	(6) 30~50% 程減った	(7) 50%以上減った	回答数
0	1	12	25	1	0	0	39
0.0%	2.6%	30.8%	64.1%	2.6%	0.0%	0.0%	

*33%の店舗で売上が増加と回答、64%の店舗では変わらなかったと回答。

【問4】たじりっちプレミアム振興券の感想についてお聞かせください。(回答は2つまで)

(1) 売上が上がった	(2) 来店客が増えた	(3) 来店客への説明な ど手間がかかった	(4) 店舗申請や換金な どに手間がかかっ た	(5) 現金の振り込みが 遅く困った	(6) 特にない	(7) その他	回答数
10	19	0	2	1	14	1	47
21.3%	40.4%	0.0%	4.3%	2.1%	29.8%	2.1%	

*売上、来客増もあり効果はあるが、手間がかかるとの意見もあり。

【問5】「たじりっちプレミアム振興券」のような施策を今後も続ける必要があると思いますか？

(1) 続ける必要がある	(2) どちらでもない	(3) 続ける必要はない	(4) その他	回答数
30	7	1	1	39
76.9%	17.9%	2.6%	2.6%	

*77%の店舗で継続が必要と回答、3%で不必要と回答があった。

【問6】来店客から振興券に対するご意見・ご感想を聴かれた事がありましたか？

どれを田尻店舗で使っているか、マックスバリュで使えるかかなり聞かれた。

使う人は喜んでいて

振興券使用のご来店のお客様、全ての皆様が「ありがたいことです」と喜んでいました。

弊社にとってはメリットですが、使用できる店舗が少ないというお話はありました。

普段買わない物を購入する事が出来る。特に食に関する物。

全てを共通券にして欲しい

やっぱり使える店舗が少ないという事かと。

種類が3つでわかりにくい

振興券より現金の方が良いという意見は多いです

客サイドから言えば喜んでいて人が多い。隣町とくらべて田尻はいいという人もある

令和5年度たじりっちプレミアム振興券登録店舗 アンケート

【問7】 今後、プレミアム振興券を電子版で発行する場合参加して頂けますか？

(1) 必ず参加したい	(2) 出来れば参加したい	(3) 内容によって考える	(4) あまり参加するつもりはない	(5) 参加しない	(6) わからない・未定	回答数
9	5	12	2	7	4	39
23.1%	12.8%	30.8%	5.1%	17.9%	10.3%	

* 参加意向が36%、不参加が23%であった。

【問8】 現在、対応しているキャッシュレス決済をチェックしてください。

クレジットカード	交通系ICカード（IC OCAなど）	WAON	nanaco	auPay	d払い	LINE Pay	楽天Edy
20	12	8	5	12	11	7	2
楽天Pay	PayPay	ゆうちょPay	メルペイ	その他のキャッシュレス決済	対応していない	対応店舗	未回答
8	14	2	6	3	17	22	0

* 44%の店舗が未対応で、56%の店舗が対応済であった。

【問9】 自由意見（令和2年度の「たじりっち振興券」からの3年間、同様の制度で事業を行ってきました。参加される中での改善点（こは、こうして欲しい。など）があればご記入ください。）

千円の券と500円の券があるのがややこしかったです

振り込みの頻度が増えると嬉しい。でも問題はないです。

紙同士重なると数えにくい場合があります。

いつもありがとうございます。紙だと換金やお客様の取り扱いが難しいと思います。

うちの店は計り売りなので、〇〇円分できっちりと言われても出来ないのが困る。年末は予約販売制なのですが、12/31ギリギリに券を持ってきて買えないと文句を言われるなど対応がめんどろな時がある。その反面、新規客の開拓にはなると思う。振興券がなければ普段小売店では買わないお客さんが入ってきてくれる。

ありがたいことです。満足しています。

500円、1000円どちらかに統一して欲しい。ギフト券のようにしてほしい（ちぎる作業が気を使い時間を要します）

¥500券ではなく、¥1000券の方が扱いやすい。10枚だと切り取るのに手間がかかる。

可能な限り続けてほしい。

忘れてる人向けに。使用期限終了近くになったら「振興券の使用期限は〇〇日までです。」みたいな放送して使用を促すとか？

額面以上でない振興券利用できませんが、額面未満でも利用可能にはできませんか。

コーナン、マックスバリュ以外で使える券をもっとお得にする方がいいと思う

マップや店舗一覧の精度を上げる

換金がもう少し早く入金されれば嬉しい

お店の名まえを記入するのが大変です。

令和5年度たじりっちプレミアム振興券登録店舗アンケート（記述意見）

【問1】来店客数は振興券未使用期間と比べてどうでしたか？

他で使えるところが少ないんでって言って使われる方がいらっしゃいました
6-12月の振興券でのお支払いが多い
復興券でのお客様の増品が増えた
利用者多数
既存の生徒さんのご家庭が使用したケースが多かった
振興券使用始まりの7月、8月が特に多かったです
12月の温暖な気候により、冬季商品の需要が減少したため。
振興券が使用できることを認知される方が増えた。
売上げが上がった
お盆の繁忙期を含んでいたの。
カフェレストランをあらたに知っていただき、ありがたいです。
振興券があるからと言って回数が増えるものでない。むしろ振興券を温存する場合もある。

【問4】振興券の感想についてお聞かせください。（回答は2つまで）

自転車の修理で使われる方がいらっしゃいました
使う人は だいたい決まっている
初来店の方でも使用の方がいたため
振興券があるからとご来店回数が少しですが増えた。
計画的にたじりっちを当店で利用されるお客様が今年度からたすういらっしゃいました。
取扱品が「必要になったから買う。」という認識の方がほとんどで、「商品券が在るから買ってみよう。」という方は粗い
っしゃらないので、現金が振興券に変わっただけの感じですので。
カフェレストランをこれまで利用していた人だけでなく、これまでリサイア・コーダを知らなかった方に利用していただく、機
会になったと思います。
券を使う人がいたため
振り込まれるまで現金が不足してしはらいがこまることがまれにある

【問5】「振興券」のような施策を今後も続ける必要があると思いますか？

町内にお金を落としてもらうのいい方法だと思います
お客様が田尻町内の店舗へ振興券使うためにかなり回られている。
こちら側としても売上に関し大変助かってる
使う人は決まっているが 少し回数が増えた
町内の活性化につながると思うから
振興券によって、来店するきっかけになってくれると、地域の店舗の新規のお客様の開拓になると思うから
地元の方たちの来店が増えて地域活性化に繋がる
町内の店舗様の少しでも売上げが上がればと思います
楽しそう利用されるお客様、計画的に利用されるお客様が多い。佐野ポに対抗できる地域の特典がある方が良いと思います。
飼い主さんは喜んでる。
お客様が使いやすい
食品関係のお店さんには恩恵が大きいと思うのですが、当店では お客さんへの恩恵の度合いが良く解らないので。
田尻町内の消費拡大となるからです。
売上げが増えることはない。一元の客もない。
振興券があるからがきっかけで新規のお客様に来店していただけるので

【問6】来店客から振興券に対するご意見・ご感想を聴かれた事はありましたか？

どれを田尻店舗で使っているか、マックスバリュで使えるかかなり聞かれた。
使う人は 喜んでた
振興券使用のご来店のお客様、全ての皆様が「ありがたいことです」と喜んでいました。
弊社にとってはメリットですが、使用できる店舗が少ないというお話はありました。
普段買わない物を購入する事が出来る。特に食に関する物。
全てを共通券にして欲しい
やっぱり使える店舗が少ないという事かと。
種類が3つでわかりにくい

振興券より現金の方が良いという意見は多いです
客サイドから言えば喜んでる人が多い。隣町とくらべて田尻はいいという人もある
【問8】 今後、振興券を電子版で発行する場合、参加して頂けますか？
切って読んで 裏にスタンプを押すのが面倒です
お弁当の原価を高くしているため手数料を取られなければ参加したい
紙媒体と併用していただきたい
元から電子決済などをしていないので店舗側の手間が増えるので困る
当店、Airpayを使っています。Airpayで簡単に使用できれば参加したいと思います。
両方使えるのであれば参加するが、電子マネーだけなら参加しません。
アナログな人だから
現状のままで対応できれば参加は問題ない
電子マネーをしていない
私以外対応できない可能性が高く、配達などで店を出ることが出来なくなってしまうので。
支払方法の多様化により利用者の増加が見込めるため
1人で営業しているので手間がかかりそうのため
客層的に必要性が感じられない。
キャッシュレスを率先する場所と立場なので。
できれば現状通りがよい
【問9】 現在、対応しているキャッシュレス決済をチェックしてください。
手数料がかかるため。
3月から新しい機械になるが高額な為導入しない
手数料等をひかれるので
春くらいに導入予定
お客様はお年の方が多い
Wi-Fi環境を整えていない
手数料が無駄
手数料、トラブル
知識不足
対応する機械がないし現金で処理したいから
店主も高齢にて対応しづらいこと
高齢のため
【問10】 自由意見（令和2年度の「たじりっち振興券」からの3年間、同様の制度で事業を行ってきました。参加される中での改善点（ここは、こうして欲しい。など）があればご記入ください。）
千円の券と500円の券があるのがややこしかったです
振り込みの頻度が増えると嬉しい。でも問題はないです。
紙同士重なると数えにくい場合があります。
いつもありがとうございます。紙だと換金やお客様の取り扱いが難しいと思います。
うちの店は計り売りなので、〇〇円分できっちりと言われても出来ないのが困る。年末は予約販売制なのですが、12/31ギリギリに券を持ってきて買えないと文句を言われるなど対応がめんどろな時がある。その反面、新規客の開拓にはなると思う。振興券がなければ普段小売店では買わないお客さんが入ってきてくれる。
ありがたいことです。満足しています。
500円、1000円どちらかに統一して欲しい。ギフト券のようにしてほしい（ちぎる作業が気を使い時間を要します）
¥500券ではなく、¥1000券の方が扱いやすい。10枚だと切り取るのに手間がかかる。
可能な限り続けてほしい。
忘れてる人向けに。使用期限終了近くになったら「振興券の使用期限は〇〇日までです。」みたいな放送して使用を促すとか？
額面以上でないと振興券利用できませんが、額面未満でも利用可能にはできませんか。
コーナン、マックスバリュ以外で使える券をもっとお得にする方がいいと思う
マップや店舗一覧の精度を上げること
換金がもう少し早く入金されれば嬉しい
お店の名まえを記入するのが大変です。

令和5年度たじりっちプレミアム振興券アンケート【集計】（1.19現在）

回答者数	155	WEB	91	紙	64
------	-----	-----	----	---	----

お住まい	吉見	嘉祥寺	りんくうポート北	りんくうポート南	泉州空港中		
	64	52	36	0	0		
性別	男	女	その他				
	60	94	0				
年代	20歳未満	20代	30代	40代	50代	60代	70代以上
	9	20	16	26	31	24	29

【問1】 たじりっちプレミアム振興券の購入理由は何ですか？

(1) プレミアムがついて得するから	100人	64.5%
(2) 町内店舗等の応援のため	18人	11.6%
(3) プレミアム率が高かったから	37人	23.9%
(4) その他	2人	1.3%

* その他を選択した方 ・ お得感がすごくあるから。

【問2】 振興券を利用してよかった点は何ですか？

(1) 生活の足しになった	108人	69.7%
(2) 普段買えないものを買えた	15人	9.7%
(3) 初めての店に行くきっかけになった	29人	18.7%
(4) その他	3人	1.9%

* その他を選択した方 ・ 1回分散髪代浮いた
・ 孫の為の物を買えた。

【問3】 初めて行ったお店があればご記入ください。

本家青木、漁組、天風軒、ベイガルス、伊藤生花店、アルブル、ストークドヘア、シー

【問4】 町制施行70周年記念振興券（1,000円券）を主にどこで利用しましたか？

(1) 漁港・テナント	70人	45.2%
(2) 漁港以外の飲食店	52人	33.5%
(3) 和菓子・洋菓子店	4人	2.6%
(4) その他	人	0.0%

* その他を選択した方

【問5】 今後、プレミアム振興券事業を実施する場合、どのような仕組みを希望しますか？

(1) 紙の振興券（今回と同じ）	106人	68.4%
(2) 電子版（キャッシュレス決済）	46人	29.7%
(3) その他	4人	2.6%

* その他を選択した方 ・ 老人でキャッシュレスができない方もいるので、紙
・ どちらか購入時に選択出来ると良い

令和5年度たじりっちウエルカム振興券アンケート【集計】（1.19現在）

回答者数	65	WEB	31	紙	34
------	----	-----	----	---	----

お住まい	田尻町	岸和田市	貝塚市	泉佐野市	熊取町	泉南市	阪南市
	22	0	2	10	1	9	0
性別	岬町	忠岡町	泉大津市	和泉市	高石市	堺市	その他
	1	0	1	2	0	1	15
年代	男	女	その他				
	24	36	0				
田尻町 来訪頻度	20歳未満	20代	30代	40代	50代	60代	70代以上
	1	5	7	13	19	8	11
田尻町 来訪頻度	在住	ほぼ毎日	週1以上	月1~2回	年数回	はじめて	
	3	7	9	16	5	1	

【問1】 たじりっちプレミアム振興券の購入理由は何ですか？

(1) プレミアムがついて得するから	41人	63.1%
(2) 田尻町内でよく買い物するため	12人	18.5%
(3) 行ってみたい店があった	2人	3.1%
(4) プレミアム率が高かったから	9人	13.8%
(5) その他	1人	1.5%

*その他を選択した方

【問2】 たじりっちウエルカム振興券は何で知りましたか？

(1) 朝市会場のチラシ・ポスター	31人	47.7%
(2) 町内店舗のチラシ・ポスター	人	0.0%
(3) ホームページ	8人	12.3%
(4) 町広報紙	12人	18.5%
(5) 新聞等	人	0.0%
(6) メール等	人	0.0%
(7) 知人・友人から	9人	13.8%
(8) その他	5人	7.7%

*その他を選択した方

【問3】 特定店舗限定券は主にどこで利用しましたか？

(1) 漁港・テナント	37人	56.9%
(2) 漁港以外飲食店	9人	13.8%
(3) 和菓子・洋菓子店	5人	7.7%
(4) その他店舗	13人	20.0%

【問4】 今後、プレミアム振興券事業を実施する場合、どのような仕組みを希望しますか？

(1) 紙の振興券（今回と同じ）	51人	78.5%
(2) 電子版（キャッシュレス決済）	12人	18.5%
(3) その他	1人	1.5%

*その他を選択した方