

松本プレミアム商品券事業を考える ①

松本プレミアム商品券を6月20日から販売

当所と松本商店街連盟、松本商工親和会連合会、松本旅料飲食団体協議会の4団体は、地元消費の拡大や地域の活性化につなげようと、松本市の協力を得て10%お得な松本プレミアム商品券の販売を6月20日（土）、松本商工会館等市内9か所で一斉に始めた。7月9日現在、販売総数の約9割強の2万7千セット以上が販売済となっており、完売を目指している。

この事業は広く松本市内全体に浸透するようにと、一般店のみで利用できる専用券6,000円分、大型店等を含めすべての加盟店で使える共通券5,000円分を1セットとし、1万円で販売、消費者の皆さんに多くのお店でたくさんの買い物をしていただけることを期待した。また、これをきっかけに個人消費の拡大、貨幣流通の起爆剤、賑わいの創出といった波及効果を狙った。

「景気は今年初めまでの停滞感を脱し、徐々に明るさを取り戻している。そこに刺激を与え、お金を回して消費を喚起したい。消費拡大の誘い水になってほしい」（当所井上会頭）

独自のサービスで集客につなげているお店も

この事業を実施するにあたり、もうひとつ期待したことは、多くのお店が独自の企画やサービスを行うことで、お店の魅力アップや顧客の増加につながることであり、商業者・事業者の販売意欲の向上に結びつくことであった。

実際、現在のところ200以上の店舗で商品券利用者に独自の割引やサービスを企画し利用を呼び込もうとしている。

そのひとつ松本市内で寿司・創作料理・海鮮居酒屋・焼き肉など11店舗を構える王滝グループの永瀬篤取締役店舗営業本部副部長に話を伺った。

Q1.今回のプレミアム商品券事業で期待したことは何ですか

A1.以前リサーチしたところ、商品券を外食に使う消費者が多いというデータがありました。私たちは必ず集客につながると信じています。それもいままでも王滝グループを利用しなかった皆さんに来てもらえることを期待しています。

実はこの4月に「王滝プレミアム食事券」というものを発売しました。王滝グループ全店で使える食事券6,000円分と全国すし券取扱店で使える食事券1,000円分、全国のジェフグルメカード取扱店で使える食事券1,000円分をセットで6,000円で販売しました。反応について不安もありましたが、予想外に好調です。このことも今回のプレミアム商品券に期待していることにつながっています。

Q2.これまでの利用状況はいかがですか

A2.てごたえは十分感じています。10日間で120万円を超える商品券が使われました。これは予想を超えていました。発売翌日の日曜日が父の日であり多くの家族連れに利用されたことも影響しています。また、私ども独自の特典がお客様に受けたことも要因ではないでしょうか。ちなみに使われた商品券のうち90%以上が500円券でした。

Q3.王滝グループではどのような独自サービスを行っていますか

A3.松本プレミアム商品券を使用すれば（1枚でもOK）飲食代が10%オフになります。当グループのメール会員（即日入会可）ならば15%オフです。お客様には好評を得ています。また新聞広告やオリジナルの桃太郎旗を作成して独自サービスをPRしています。

Q4.何か感じていることはありますか

A4.定額給付金やプレミアム商品券などせっかく頂いたチャンスなのだから、これらを積極的に利用して集客につなげるべきだと思います。確かにサービスを行うとお客様はさらに上のサービスを期待します。ですからそこに戦略が必要になります。私どものお店も繁忙期、閑散期があります。誕生日、記念日その他特別な日を加えてインセンティブを変えることが重要になると考えます。お客様にお得感を感じ取ってもらうことで、新規顧客、リピーター、広域化、幅広い年齢層といくらでもチャンスは広がると思っています。

積極的に行動する商売

プレミアム商品券を利用して王滝グループのようにさらに10%割引のお店もあれば、ポイント3倍、飲み物1杯無料、お得な1,000円セットなどユニークなサービスや企画商品を実践しているお店も多い。このように独自の企画を仕掛けているお店は集客につながっているという。

すべてとは言わないが、受け身のままでお客様を待っている商売では今は成り立たない。自らプロモーションして積極的に行動していくことが今の商売には必要だ。それが、商店街、地域、しいては松本全体の活性化に結び付くことになる。より多くのお店で商品券事業を利用してお客さん獲得につなげてほしい。

