



【事業提案の経緯】

- ・第1弾のPayPay事業開始当初より事業者、消費者双方の関心が高く、第2弾を望む声がある。(事業実施継続を希望)
- ・新型コロナウイルスの影響を強く受けている飲食、小売り、サービス業等で高い経済効果を生み出している。
- ・PayPay加盟店舗数はキャンペーン開始時よりも176箇所(市内対象箇所は86)増え、使用箇所数が広がりつつある。
(12/26時点の市内使用箇所数1738箇所) →コロナ後のインバウンド需要にも対応。

【第2弾】キャッシュレス決済推進事業の概要 【市独自の継続施策】

(1)事業概要

PayPayを使ったポイント還元策(20%)を実施。
上限**5,000円**/回、上限10,000円/月。

■選定するサービス

- ・PayPay(第1弾に引続き実施実績のあるキャリア決済を選択)を想定。

■実施期間

- ・4月1日(金)～5月31日(火)(2カ月間)

■対象店舗

- ・飲食、小売り、サービス、旅客運輸業を営み、PayPayに加盟している中小企業者。(コンビニ、スーパードラッグストア等の大型店等を除く)
- ・新規加盟店舗は事業実施期間中随時募集。

■実施体制

北上商工会議所への業務委託として実施。
→自治体キャッシュレスとして実施することとし、市事業化する。
商工会議所はPayPayとの契約、事業者募集・選定、PR等の周知を行う。

■実施目標

- ・市中流通額720,000千円を目指す(120,000千円を還元費含む)
- ・対象加盟店舗数1100か所を目指す(現在1006か所)。

(2)補正要求額

132,066千円

■積算根拠

ポイント原資、販促費、運営費、商工会議所費
120,000千円 + 2,006千円 + 5,060千円 + 5,000千円
= 132,066千円

□ポイント原資として120,000千円。

□販促費として2,006千円

基本ツール単価:600円×1,200店舗=720千円
のぼり旗単価:1,072円×1,200店舗=1,286千円

□運営費として5,060千円

運営費:1,000千円×1.1=1,100千円
手数料(ポイント原資×3%)×1.1=3,960千円

□商工会議所経費として5,000千円

第2弾実施の理由

- ・依然厳しい状況にある市内事業者(特にも飲食、小売、サービス、旅客運輸業)の支援を継続するため。
- ・日数を重ねるごとに決済金額、決済回数が増加傾向にある。継続的に実施することで高い経済効果を生み出す期待がある。
- ・キャンペーン開始当初より事業者、消費者双方の関心が高く、2回目を望む声大きい。(市内事業者、消費者へのヒアリングより)
- ・日本各地で新型コロナ第6波の影響が懸念される中、感染対策を取りながらの経済活動はキャッシュレス決済が適当な手段である。