「がんばれ花巻！対象のお店で最大20%戻ってくるキャンペーン」
加盟店向けアンケート調査
【集計結果】

調　査　方　法 ： 第11弾キャンペーン終了時点で、第11弾キャンペーン対象店舗へアンケート用紙を郵送し、インターネットまたは同封した返信用封筒にて回答を求めた。

アンケート発送日 ： 令和 ６年１２月１３日（金）

回　答　期　限 ： 令和 ６年１２月２６日（木）

調 査 対 象 数 ： 954 件

有 効 回 答 数 ： 353 件 （インターネット：112件、返信用封筒：241件）

回　　収　　率 ： 37.0 %

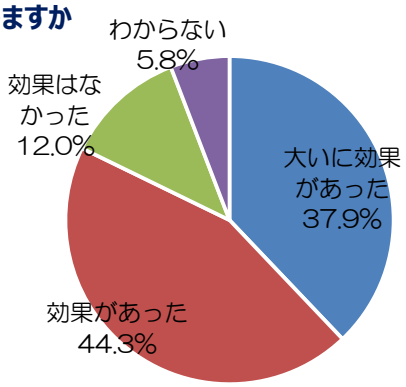
花 巻 商 工 会 議 所

Q1　事業者について（業種･事業所名･代表者年齢）※業種以外は任意

Q2　本キャンペーン（第11弾）は消費促進効果があったと感じますか

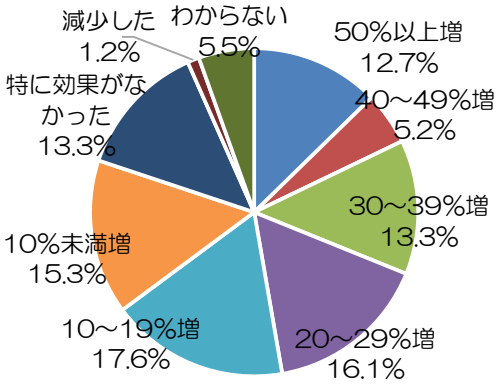
	回答数	%
①大いに効果があった	130	37.9%
②効果があった	152	44.3%
③効果はなかった	41	12.0%
④わからない	20	5.8%
合　計	343	

※コメントは別紙参照



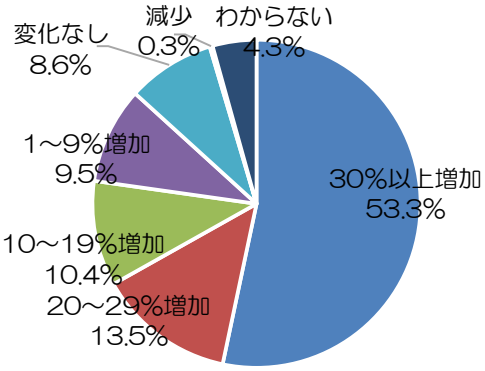
Q3　今回のキャンペーンにより売上にどんな効果がありましたか（キャンペーンが無い場合の同月比較）

	回答数	%
①50%以上増	44	12.7%
②40～49%増	18	5.2%
③30～39%増	46	13.3%
④20～29%増	56	16.1%
⑤10～19%増	61	17.6%
⑥10%未満増	53	15.3%
⑦特に効果がなかった	46	13.3%
⑧減少した	4	1.2%
⑨わからない	19	5.5%
合　計	347	



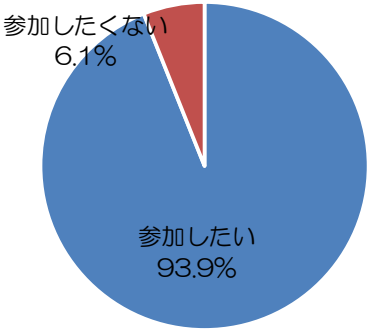
Q4　キャンペーン期間中とそうでない期間で、売上に対するPayPay決済の割合はおよそどれくらい変化しましたか

	回答数	%
①PayPayが30%以上増加	185	53.3%
②PayPayが20～29%増加	47	13.5%
③PayPayが10～19%増加	36	10.4%
④PayPayが1～9%増加	33	9.5%
⑤変化なし	30	8.6%
⑥PayPayが減少	1	0.3%
⑦わからない	15	4.3%
合　計	347	



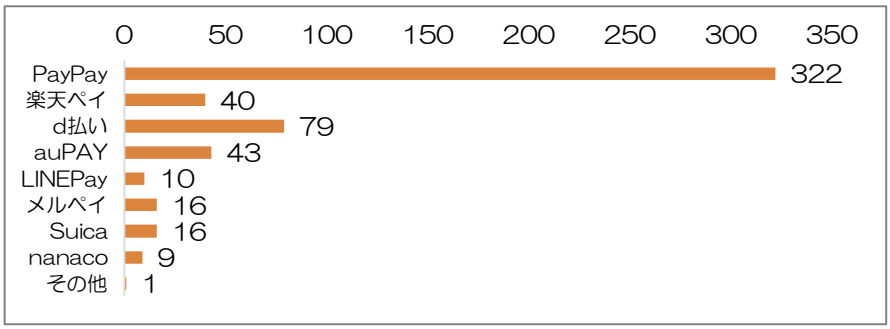
Q5　今後、同様のキャッシュレス決済を活用したポイント付与キャンペーンを実施する場合、参加したいですか

	回答数	%
①参加したい	326	93.9%
②参加したくない	21	6.1%
合　計	347	



Q6 【Q5で「①参加したい」を選択した方】
同様のキャンペーンを実施する場合、どのQRコード決済等で実施してほしいですか（複数選択可）

	①PayPay	②楽天ペイ	③d払い	④auPAY	⑤LINEPay	⑥メルペイ	⑦Suica	⑧nanaco	⑨その他
回答数	322	40	79	43	10	16	16	9	1

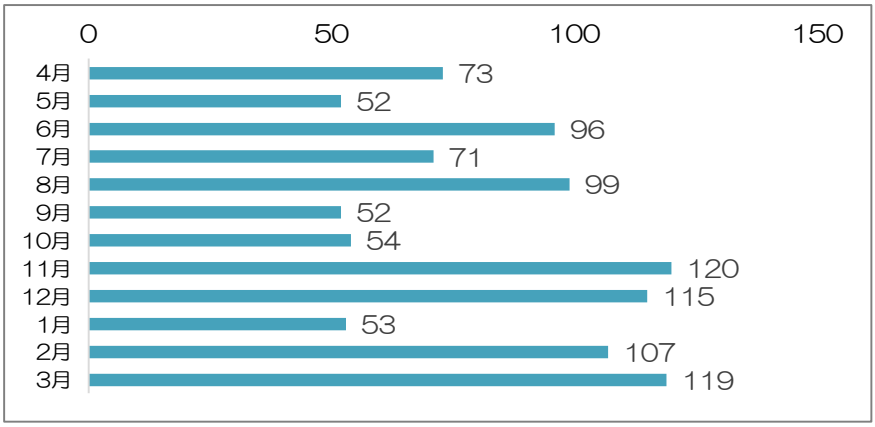


★その他の記述
・キャッシュレス決済全般

Q7 【Q5で「②参加したくない」を選択した方】 参加したくない理由を教えてください ※別紙参照

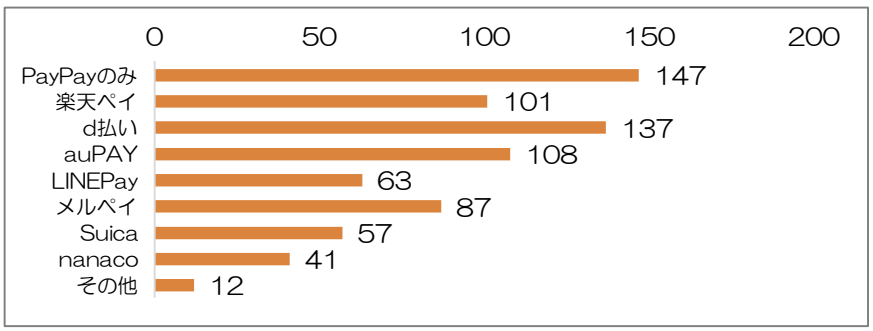
Q8 同様のキャンペーンを実施するとした場合、どの時期に開催すべきだと思いますか（複数選択可）

	①4月	②5月	③6月	④7月	⑤8月	⑥9月	⑦10月	⑧11月	⑨12月
回答数	73	52	96	71	99	52	54	120	115
	⑩1月	⑪2月	⑫3月						
	53	107	119						



Q9 現在、PayPay以外で導入しているQRコード決済等を教えてください（複数選択可）

	①PayPayのみ	②楽天ペイ	③d払い	④auPAY	⑤LINEPay	⑥メルペイ	⑦Suica	⑧nanaco	⑨その他
回答数	147	101	137	108	63	87	57	41	12



★その他の記述
・クレジット ・電子マネー
・コード決済 ・交通系
・中国系 ・Alipay
・iD ・楽天Edy
・Applepay ・ゆうちょpay
・QUICPay ・WAON

Q10 その他要望等（自由記載） ※別紙参照

・	売り上げが大幅に伸びます。
・	10/5　店舗開業で来店客が増加した。
・	同時期にぐうぜん展示会を開催したので売上げが上がった。
・	売上が上がった。
・	お陰様でした。
・	その分、前後に影響はあるが、その月は◎
・	利用者が多かった。
・	売り上げにつながった。
・	市外からのご来店数が多くありました。
・	12月の繁忙期を前に例年売り上げが伸びない11月にお客様が多く来店した。
・	毎回沢山のお客さんに利用していただきました。
・	この機会に２品～3品多く購入された方が多かった。
・	雪もふらず買い物に来やすい11月で思っている以上によかった。
・	前回の倍
・	キャンペーン中は何度も来ていただきます。
・	お客様がペイペイをまっていました。
・	花巻市内外からお客様が来店して下さり、大変喜ばれました。
・	このキャンペーンを待っている消費者の多さを実感した。
・	店販の売上が多くなった。
・	普段来ない客が増えた。
・	20%が戻ってくるのは大きい。
・	来客数が増えた。
・	売り上げのほとんどがPayPay払いでした！お店を利用していただけてありがたかったです！！
・	PayPayでの支払い者が多かった。
・	キャンペーン開始前、売上０の日が続いていたが開始と同時に混み合って大変たすかりました。終了と同時に潮が引けて閑古鳥に餌をやるのに忙しいところです。
・	30%up前年　人がすごすぎ
・	初めてご来店される方も多く、贈り物にされる方や沢山ご購入される方が多かった。
・	市外からの来店が目立った。
・	キャンペーンでPayPayが普及増大している様子。
・	閑散期だったのでもしキャンペーンがなかったらかなり売上が落ち込んでいたと思うので。
・	値段が高いメニューが人気だった。
・	通常売上の1.5倍ありました。
・	昨年の利用回数12回に対して60回と増えた。
・	果物が豊富だったのでとても助かりました。
・	売上増、一人単価も上がった。
・	気軽に買ってもらえるようになり売上が大いに伸びました。
・	やはり20%還元というのは大きいと感じる方は多くプラスしてお買い上げくださる方が結構おられました。
・	1人当たりの購入点数が増加。
・	時期が良かった。
・	早めの忘年会になった。
・	11月の小売業は閑散期になりやすいが、イベントのおかげで集客できた為。
・	11月のキャンペーンで不安でしたが効果がありました。
・	前年より多くのお客様が来店されました。
・	ご新規さんの購入が増えました。
・	売上の大幅なアップが実績としての残せた。10月が静かだったのでその分を取り戻せた。
・	単価の高い商品が売れます。前沢とか。
・	利用客が増え売上効果にも表れています。
・	20%還元をお客様は待っていた感じです。11月のPayPayはgood
・	キャンペーン前後と差が大きかった。
・	初めて来店されるお客様に当店を知ってもらえるきっかけになりました。
・	キャンペーンで浮いた分、用品などを買ってくれた。
・	ポイント付与があることにより積極的に使用された。
・	行列ができました。

Q2　消費促進効果「①大いに効果があった」と回答した方のコメント　（原文ママ）

・	高額化粧品が主力であり、キャンペーンに合わせて入店されるお客様が多かった。
・	売上の半分以上がPayPayだった。
・	時期もちょうどよくお客様にも好評でした。
・	昼時のお客様はほぼPayPayです。ラスト1週間になるとかけこみのお客様も家族連れで来店してもらいました。
・	客数増
・	ほぼPayPayだった。
・	PayPayのポイントがつくからという理由で「ついで買い」が増えた。
・	花巻市の方の殆どが利用（PayPayを入れていた）していたように感じました。
・	PayPay払いのお客様が増えたから。
・	12月利用のクリスマスケーキ予約が11月中に例年より前倒しで早期ご予約者が多かった。
・	客数が25%増えた。売り上げが23%増えた。
・	詳細不明であるが、通年に比べ、飛躍的にPayPayでの取引が多かった。
・	増収
・	新規購入者が増加した。
・	PayPay還元になり、購買意欲が上がった還元があり、お得だから。
・	市内の対象セルフスタンドは当社のみ。
・	市外からの来店が増えた。
・	長期売掛が少なくなる。
・	閑散期の月でしたが、沢山のお客様に来て頂けました。
・	クリスマスケーキの予約と同時期だったため、事前決済でたくさんご利用いただきました。
・	売り上げが伸びた。
・	11月の閑散期に大幅な売り上げ増があった。
・	個人のお客様で工事をする方が増えた。
・	年末前の閑散期でタイミングが良かった。
・	平均より15万円程売り上げが上がった。
・	期間中PayPayの決済が増える。
・	11月昨年に比べて団体予約が半分の中、このキャンペーンのおかげで昨年と同じくらいの売上を達成できた。
・	いつもよりPayPayでの決済回数、金額が格段に増えた。
・	売り上げが上がった。
・	お客様の数が増えた。今回PayPay使い始めて来店してみた　というお客様が何名かいらっしゃいました。
・	例年の同月よりも売上が上がったため。
・	予算オーバーな商品も『20%戻って来るから』とお買い求めいただける事が多かった。
・	売上がアップした。
・	売り上げが大幅に伸びた。□
・	ポイント還元が大きいので、足が遠のいていた方々も来てくださりました。回数券購入の方もいらしたので大いに効果ありました。
・	普段現金の方もPayPayでお支払いしていたので。
・	顧客数が伸びた。PayPayでの支払いが多かった。
・	いつもより客単価が高く、来客数も多い。
・	利用率が上がった。
・	閑散期の売り上げ向上に貢献していたと考えます。キャンペーン中前後の売り上げ下降期間も、通常の閑散期と考えると許容範囲でした。
・	売上増

・	来年度に備えての買物が多かった。運動着ズックなど
・	来客が増えた。
・	休日多かったので参考にならない。
・	キャンペーンをお客様が楽しみにしているようです。
・	普段よりペイペイでの支払いが多かった。
・	20%キャッシュバックするのでいつもより客単価が上がりました。
・	ふだん以外の顧客の来店
・	PayPay利用率が多かった。
・	まだ現金のほうが多いです。
・	新規のお客様が増えた。
・	普段来ない客層の人達が来た。
・	お客様は大変好意的でした。
・	まとめ買いが増えた。
・	あったとはいえ２名のみ。たまたま購入の時にあった。
・	今回のネット加盟店に掲載していなかったため新規客様来店なしでとても残念でした。
・	11月低迷期の集客増になった。
・	売り上げがのびました。
・	前年同期比で売上が上がりお客様も支持している。
・	PayPayを使用して食べに来た方が多くなった。
・	お客様もなれてきた方が増えてきた。キャンペーン時期にあわせてお買い物の方が増えた気がする。
・	物価高騰の折、お客様が期待していた。
・	12月の予約分をPayPayで支払う人がけっこういた。
・	以前程の盛り上がりはないが、売上げは確実に伸びた。
・	市外からのお客様も多かった。
・	たくさんの効果があったのではなく、ペイペイだからと買う方もいました。
・	利用者が増加している。
・	灯油の販売増加
・	客数は増えていないが、利用率は高い。
・	新規の売り上げ繋げた事
・	この期間中になるべく多く通おうという動きがあった。
・	普段PayPayを使われない人も使っている。
・	皆さんがチラシを見ていると思った。
・	PayPayの利用者が多かった。
・	11月にやっていただいて本当にありがたかったです。
・	待ってる客もいた。
・	飛行機に搭乗するお客様以外の方も商品を買いに来店していた。
・	売上がいつもより上がった。
・	いつもより来店者は増えました。
・	普段の3倍の売上があった。
・	町外の人たちもきてくれた。
・	11月から参加の為よくわからないが効果があったと思う。
・	やはり20%はお得感があります。
・	客からPayPayの支払い問われ増えた。
・	売上が少し良かったので。
・	ペイペイでお支払いする人が多くなりました。
・	通常より利用回数が1割多かった。
・	PayPay利用者数が別の月よりも多く効果があったと感じた。
・	消耗品なので効果あり。
・	利用者が多かった。
・	消費促進ではなく必要なものを少しでも安く購入したいと思う心理だと思う。
・	閑散期にキャンペーンをしてくれて良かったです。
・	ペイペイの人は必ず増えます。
・	PayPayでのお支払いがほとんどでした！
・	キャンペーン中だからと言って買いに来てくれた。

・	物価高でこのような取り組みは効果が大だと感じています。
・	七五三の時期にあたり支払いがPayPayになった。
・	12月分の予約注文が増えた。
・	PayPay支払い多かった。
・	ペイペイでの支払い客が多かった。
・	PayPayの期間を狙って（既存のお客様でしたが）たくさん来店して頂きました。
・	いつもより若者が多かった気がする。
・	業界的にはタイムリーな消費だったから。
・	20%還元は消費者様には、喜ばしい事だと思います、この期間は、ほとんどが、PayPayでした。
・	花巻市外からのお客様や初めて利用するというお客様もいました。
・	12月の忙しさを分散する事ができてトータルで売上が上がった。
・	時期がよかった。
・	ポイント還元
・	売上が増えました。
・	来店客が増えた。
・	客単価のアップ
・	PayPayで安くなるから。。と来店された方が何人かいた。
・	普段購入のない来店があった。
・	売上 前年同月 15%増
・	問い合わせがあった。
・	お客様が、今の購入を決める理由のひとつになった。
・	PayPay戻ってくるからいつもより多くの回数行くというお客様がいらっしゃいました。
・	前年より年末贈答販売が早まった。
・	年末の来客が早まった。
・	ペイペイをあてにしている。
・	普段購入しないお客様が注文してきた。
・	この期間に合わせて買い物に来た。
・	本来11月は12月にお金を使うため激暇なのですが、キャンペーンあると使わないと損した気分になるためか… いつもより忙しかった。
・	キャンペーンだからと来園した客がいた。
・	お買い上げのきっかけになった。
・	繁忙期をずらしての日程だったため。
・	お客様にとって(使う側)はお得だから。
・	売上が上がった為。
・	売り上げが伸びた。
・	PayPayでの決済がふえた。
・	キャンペーンがあるからと契約してくださる方もいた。
・	客数の増加
・	開催した月が売り上げが低い時なのでPayPay利用者に来店いただけた。
・	こちらから利用のご案内をするまで、キャンペーンの認識がない方も多くいらっしゃいました。しかし、全体的には、還元される分少しプラスしようという購買意欲につながっていたと感じます。
・	新規のお客様の来店
・	20%還元による。
・	集客につながった。
・	時期的に住民が多く動く時期ではないがやらないよりは。
・	市内のご利用者様が増えました。
・	観光客のご利用やご進物系の利用が増えた。
・	お客様の利用回数が増えた。
・	一見客が増えて認知度が上がった。
・	花巻だけではなくて違うところからも来てくださったため。
・	自分も使っているから。
・	来店周期が長めになっていた方のご来店。
・	ほぼ支払いはPayPayでした。
・	一般の購入者様が増えた。

Q2　消費促進効果「②効果があった」と回答した方のコメント　（原文ママ）

・	利用者が増えた。
・	ご予約時点にPayPay対象店ですか？とのお問い合わせがあった為。
・	米の販売時期と重なり好評だった。
・	例年売り上げが伸び悩む11月ではあるものの、PayPayの高需要によりある程度のラインを保つことができた。

Q2　消費促進効果「③効果はなかった」と回答した方のコメント　（原文ママ）

・	利用する方はいつも決まっている方なので特別な意識はない。
・	客層
・	来店客数が少ない。
・	現金支払いがPayPay払いになった。
・	現金払いがPayPayに変わっただけ。
・	普段、現金のお客様がキャンペーン中だけPayPayを利用するだけ。
・	消費のあまりない時期のキャンペーンだったので、あまり盛り上がりがなかった。ペイペイ決済の手数料が負担になった。消費購読が活発になる時期にキャンペーンを行った方がいいと思う。
・	PayPayを使用するくらいの金額ではないし利用する方が少なかった。
・	小売するものがあまりないため。
・	いつものお客様。
・	PayPay利用率は上がったが、全体の売上は低かった。
・	利用者がいない。
・	タイヤ交換時期だったため。
・	期間中、PayPayで支払う人はいなかった。
・	目立って利用が増えたことはない。
・	今回は常連のお客様が開始と同時にいつものメニューをご利用いただいた形でした。
・	通常の利用状況
・	利用していないため。
・	工事するタイミングによるもの。
・	お客様が増えるわけではない。
・	支払い方法が変わるだけだから。
・	PayPayを使った取引がなかった。
・	回数を重ねるごとに平準化、飽きられたと判断。
・	営業期間が限られており、キャンペーン期間は営業していなかったため。
・	売り上げ減少の為。
・	PayPay利用者なし。
・	イオンは、ペイペイが使用できないため。
・	弊社は業務料が主体なので。
・	来店客が少ないから。

Q2　消費促進効果「④わからない」と回答した方のコメント　（原文ママ）

・	店側から促さなければ効果がなかった

Q7　【Q5で「②参加したくない」を選択した方】キャンペーンに参加したくない理由

・	立て替え払いが多くなるため。
・	会社としてメリットがない。前後が少し暇になる。
・	PayPayしかやってないので。
・	個人事業、個人経営の店は翌月払いだと仕入れが困難になります。 使うお客様は良いかもしれませんが使われる店側の大変さを全くわかっていないと思います。
・	客層が高齢者なのでスマホを持っていない方が多いし、持参していても使い方を知らない方がほとんど売り上げに変化は無い。
・	あつかってないから。
・	PayPay決済の口座への振込みが毎月15日、月末なので、現金払いの業者への支払いが一時的に困難になる。今回も何社か待ってもらいました。
・	需要がキャンペーン期間に集中するのはいいが、この前後が閑散となり、3か月トータルでは前年を上回っているが運転資金に支障が出る。目新しさも減り、損得中心に消費者が動くように操作しているようだ。当社のカラー（本物の提供）にはあまり向かないかもしれない。
・	利益が出ないから。
・	使用される方がほぼいらっしゃらないので。
・	幾十円から使われたのでは、とてもやっていけない。また手数料もバカにならない金額です。
・	手数料が引かれるため。
・	キャッシュレス決済を利用していない為。
・	キャンペーン期間中の取引が数件しかないので、使ってもらえる確率が少ないので。販促物をいただくのが申し訳ないので。
・	回を重ねるたびに市への税金原資由来での使う方と使えぬ方との不公平感、税金の無駄遣い等の「ご意見」が増えました。それらへの時間、対応が面倒です。同業他社様が実施するのでやむを得ず参加は続けますが、出来れば年に一度程度、または実施しないで欲しいです。PayPayさん主催のスクラッチ等のキャンペーンで十分だと考えます。以上から積極的な参加はしたくないを選択しました。
・	効果がない。
・	うちみたいな小さな個人店は、キャッシュレス決済を使う人の量がたかが知れてるので、手数料の方がバカにならない。実質、現金でもらう額より売上が減る。
・	今のままで良いから。
・	業態的になかなか利用する人がいない。（不動産屋なので金額が大きい）
・	PayPayしかやってない。

Q10　その他要望等　（原文ママ）

・	上限が低くなってもいいので年に複数回開催して欲しいです。
・	売上げはアップしますが、月末に支払があるので、現金が欲しいときもある。
・	ペイペイは若い人達に人気がありお祭の時期には効果絶大だと思います。
・	花巻市でのキャンペーンの頻度が他の市よりも多くありがたいです　またぜひよろしくお願いします。
・	PayPayキャンペーンの実施をまってご来店期間を伸ばされるお客様が増えている気がします。
・	11月のキャンペーンだったのでいつもの年に比べて11月と12月が逆転しているような感じです。年末ばたばたする事がなく働き易い気がしますが出来れば11月～12月と期間を長めにしていただければ良いかと思います。
・	PayPayキャンペーンはお客さんの消費促進に効果があり自分も他店で利用して良いキャンペーンだと思います。 次回もよろしくお願いします。
・	もっとキャンペーンを実施する地元企業がふえれば（床屋、食料品店など）
・	いつもご配慮ありがとうございます。　今後ともよろしくお願いいたします。
・	やめて欲しい　やるならばお店側にも良いようにやって欲しいものです
・	Q8の時期はムズカシイですが是非とも実施してほしいです。とてもありがたいです。ご苦労様です。
・	学用品購入時期はぜひキャンペーンを実施お願い致します。消費者様が待っています。
・	PayPay20%はとってもお客様の来店が多く売上が増加して助かっております。ありがとうございます。
・	実施期間が良かったからか、いつもよりうちの店で使用する方が多かったです。
・	消費者が楽しみに待っているので、年３回位とか定期的に開催して欲しいです。　また開催時期は閑散期を希望します。業種によると思うのですが、元々忙しい時期を避けて企画していただけると大変助かります。今後ともどうぞよろしくお願いします。
・	利用者が少ない為PayPay中止しました。（解約）
・	管理ユーザーがお得にお買い物ができることはいいことだと思います。新規のユーザーさんから予約があるのはうれしいことですが、サービス業ですので出来る範囲、量には限りがあります。管理のユーザーさんを大事にしたいのにお断りしなくてはならない状況が発生し、心苦しい思いもしています。新規ユーザーさんで態度が良くない方も増えるので、、、。いいこともあるけど悩ましいです。
・	キャンペーンのときの手数料等の%を小さくしてほしい。キャンペーンといって料金を高くできないから。
・	花巻のお店に活気が出てとても嬉しいです。みんなで花巻を支えている気がします。
・	今後キャンペーンがあるなら、2,3か月前には知っておきたい。
・	花巻はペイペイに片寄りすぎてはいないか。また、QRコード以外の経済応援策を模索したり、少子高齢化による人口減少が本格化する前に行政が行う布石にあてる資金にする等、目先の経済効果以外に目を向ける時が来ていると思いますがどんなもんでしょうか。
・	冬の閑散期や連休が少ない月等にひきつづき実施希望します。PayPay以外に楽天、ｄ払い、au決裁（ＱＲ）もキャンペーンに含めて欲しいです。（ぜひ）駅が近いからか？観光客の方は交通系の方も増えてます。
・	使う立場として案外使える場が少ないので、ガソリン・灯油・帰省した人へのお土産のために使いました。昨今の米価格高にも役に立ちました。
・	私はPayPayの意味が分かりませんでした。お客様もきちんと分からず、ちょっと困った事がありました。できればPayPay決済のきちんとした事を、お金の流れ、ポイントがつく事を、私達（お客様）に分かるような、店にはっておきたいと思います。ので、A4の用紙でも良いので教えていただきたいと思います。
・	いつもありがとうございます。PayPay20%還元のポスター(大)なのですが、いつも送付していただくのですが、正直、大きいポスターは使用しておりません。（Ａ４サイズのを使っております）いつも送料もったいないな…と申し訳ないので、選択できれば良いのかなと思います。こちらごとで申し訳ございません…。
・	今回は、当店のヒマな時期に開催していただきありがたい！と思っていましたが…、実際やってみると、ヒマな上にさらにほぼ売掛になってしまい、手元に現金が無いのに、仕入の支払いは現金…という状態で少々大変でした。
・	小売業の他店では入金が遅くて困るとか聞こえてくるが、翌月の頭には必ず入ってくるし、これによって売上げが伸びる方が良いと思う。他の方法は今のところないので続けてほしい。今年の夏の期間なかったので売上げは伸びなかった。
・	キャンペーンを出来るだけ多くの回数と金額に制限無しで実施して欲しい。又、PayPayの利用料も免除してくれれば幸いです。是非是非願います。
・	支払いサイクルを短くしてほしい。PayPayと連動した商店活性化企画があればいいと思います。（値引以外）
・	PayPayキャンペーンをやっていただきありがとうございます。多大なる効果があり、来店者数、客単価が大幅にあがります。利用するお客様にもお店にもとても良いので、引き続きよろしくお願いいたします。
・	物価高のせいか…高額な商品は出ない。（5千円以上）　PayPayの希望は多い。
・	PayPayキャンペーンを新規から顧客に繋げていきたいです。
・	現在休店中のため、アンケートは回答できませんでした。何卒ご了承くださいませ。
・	年に1回でも定着させてほしいです。
・	花巻PayPayキャンペーンは、小売業にとってはボーナスです。

Q10　その他要望等　（原文ママ）

・	来店されるお客様も増え、普段ご来店いただく方だけでなく初めて来て下さる方が多く、知っていただくきっかけにもなり嬉しい。同様のキャンペーンをまたぜひ開催していただきたいです。
・	高齢者も携帯を持っているので活用してもらうことは良いと思います。仕事から新年度前の身じたくに活用してもらうのは良いし、年末年始の買い物に役立ちます。使える機会が多ければ出かける機会になると活性化します。
・	1回の決済での還元上限金額を上げて欲しい。
・	手数料の問題や、客に都合を優先されて、先に納品したものの、後払い入金など、販売店側の不利益が出て来ている。後払いの支払いに利用されたり、また学校等の指定品特別価格品に手数料がさらに取られるなどである。客側に有利になっても販売店側には多少不利な部分が生まれている。また対応の仕方はそれぞれ色々な方法をとっているが、つまらむ競争も生じている。
・	他の市町村では実施回数が減少し、キャンペーン中でも予算がなくなり次第終了する中、当市は毎年度実施し、予算の打ち切りもなく、市民は大変喜んでいると思います。PayPay導入も県内で最も早く、すばらしい経済効果を生んでいると思います。願わくはもう1回実施回数が増えれば良いと思います。
・	何度かアンケートで12月以外を希望していたので、11月にやっていただけて本当にありがたかったです。 ぜひまたよろしくお願いします。
・	先にも記述したとおり閑散期にやっていただいたこと、プラスキャンペーン期間が短かったこともあり、ピンポイントで店舗の売上UPにつながったと思います。繁忙期はキャンペーンがなくても比較的お客様がいらっしゃるので、飲食店としては、閑散期にしていただけると大いに助かります。今後も応援、支援の程よろしくお願いいたします。
・	キャンペーン期間を1ヶ月にしてみたらどうか。ペイペイ以外もポイント還元があったらなと思う。
・	PayPayを使用してよりお買い物をしていただけるので同様で良いのでこれからもお願いします。
・	決済手数料が増加すると売上（利益）が減ります。そこのところを考えて頂きたい。
・	お客様も20%戻るのでいつも以上に買い物してくれます。定期的に実施して欲しいです。（年3回）
・	夏のボーナス時にもあるとうれしいとの声があります。年間、少額でもよいので、数ヶ月おきにある方が売上の増減の幅に差がなくて良いです。1回のみですと、開催前後の月売上が下がりすぎて逆に困ります。
・	ポイント還元以外の方法で地域を応援（地域振興券の配布など）電子マネーの利用が無い方でも支援になるのでは？
・	来年度も回数を増やして開催して頂きたいです。宜しくお願い致します。
・	回数を増やしてほしいです。使う方も使われる方も得なので小規模の販売店はとても救われます。
・	なるべくキャンペーンの回数を増やしてほしい。昨年の12月開業なので前年比はできないが、お客様の要望で導入しました。他店の方がキャンペーン時は売上が伸びるとのことで花巻の活性化に繋がることになると思います。
・	冬場のオフシーズンに多く開催してほしい。
・	3週間という期間ではなく、1ヶ月開催することが可能でありましたらお願いしたいと思います。（予算の都合があるかと思いますが）
・	繁忙期以外にキャンペーンがあると助かります。1、2、3、9、12月にはやめて欲しいです。
・	手数料負担分（割引分）をキャッシュレス大手に支払うのではなく、地域で循環させる仕組み。地域キャッシュレス決済。
・	観光ぶどう園のオープン時期（8～10月）にキャンペーンを実施してほしい。
・	ブドウ販売について時期的なことがあるため、8月～10月を除いた時期は当事業者としては効果はない。
・	PayPay支払いの方が30%近く増えたことはキャンペーンの効果ではありますが、全体の売上がそれほど上がったとは言えず、PayPayの手数料を考えるとマイナスだったように思われます。飲食店においては閑散期1～2月、8～9月のキャンペーンを希望します。
・	会員さんこんにちは…　いつかなぁ…　お待ちしております！！
・	Q8で回答した月にキャンペーンをしていただけると今後も集客や売上につながりやすいです。
・	手数料マイナス分の補助
・	とても良いキャンペーンだと思いました。花巻市はPayPayキャンペーンが多いと聞いていましたが、花巻市を他の住まいの人にもたくさん良いところを知ってもらえるキッカケになると思います。たくさん定期的に行ってほしいです。今後ともよろしくお願い致します！！
・	年末前に実行していただいたキャンペーンで年末年始に向けての高騰する材料購入にゆとりを持ち店の年末の計画が立てられました。
・	いつもありがとうございます。PayPayキャンペーンいつもお客様から好評です！またお願い致します。
・	Q8のようにとまでいかなくとも、キャンペーンの頻度で売上が大幅に変動しますので、ぜひ増やしていただきたいと思います。キャンペーンには感謝しております。今後とも宜しくお願いいたします。
・	ウチとしては年末より11月の方が有りがたかった。
・	予算もあると思うが続けてほしいと思います。20%でなくても10%が2回とか何かしら続けてもらうことを期待します。
・	今回は期間が短かったと思います。もう少し長い期間（1ヶ月）でやってほしいと思います。

Q10　その他要望等　（原文ママ）

・	PayPay利用料が高額になるので事業者にキャンペーン時はPayPay利用料を半分でもいいので補助してほしい。
・	私の場合、食料品が多いので花巻で使うところがないです。灯油、ガソリンも特定のところなので使いづらい。主旨は理解しているつもりです。
・	2ヶ月間など期間を長くして頂けると大変ありがたいです。
・	事業者に特典をつけてほしい。
・	PayPayキャンペーン中にスタンプラリーみたいなことをしたら楽しそう。花巻市以外のお客様からは「花巻市何回目なの？」とビックリされることもあるので続けてほしいです。
・	キャンペーン期間だけでも加盟店で支払う分の手数料を少し安くしてもらいたい。その方がもっともっと宣伝できる。
・	多くのお客様から花巻はPayPay何度もやるからイイネ～と言われます。皆さん喜んでいるようです。
・	花巻市は、開催回数も多く、非常に助かっています。個人的にも。
・	もう少し期間を長くしていただけると
・	３月にはキャンペーンはしないで欲しい。キャンペーンがなくても忙しい時季です。
・	1回の上限をあげてほしい。
・	今回は土曜日でしたが昨年度の日曜始まりの日曜終わりは仕入が出来ず大変困る。（初日と最終日が特に売れます。）
・	20%ではなく30%還元だともっとお客様来ると思います！
・	1回の決済の上限の廃止
・	こんなにキャンペーンを続けているところは無いので、是非今後とも続けて頂けると有難いと思っています。
・	一回の限度を5，000ポイント(25，000円)まで上げて欲しい。
・	毎回来るポスターや、パンフみたいなのはいらない、捨てるだけ。市のホームページやLINE、SNSで宣伝は充分だと思う。難しいとは思うが、上記の紙代などを削り、こちら側の(個人店)引かれる手数料等にいくらでも当ててもらった方が、よっぽどいい。そして、加入してるのにQR引っ込めてるPayPay店舗側も皆様に勧めやすいし、使わせやすい。我々のような小さい所は手数料が引かれる事がネックとなっている。
・	キャンペーンポスターは有りで良いと思いますがPayPayのパンフレットは無くて良いかと思います。（希望者がいれば別ですが）ほとんどの方が登録してるので経費の無駄かと思います。
・	当社(店)での取引がなかったのでわからないという回答となりました。
・	初日と最終日の販売量が特に多いので、日曜日だと仕入られず品切れになる。避けて欲しい。対象でないセルフで給油して、気づいてない方が少なくない。
・	キャッシュレス決済手数料が高額過ぎて地方の中小企業はこれがかなりの負担となり事業を続けていくのが大変です。これについて自治体からもキャッシュレス事業者に対して引き下げを求める必要があると思います。
・	ぜひまた開催して頂けるとありがたいです
・	消費が落ち込む時期に実施してほしい。今回の11月のタイミングは良かったです。
・	祭りや年末年始等以外のイベントが少なく売り上げが下がる月にキャンペーンして欲しいとかねてより要望していたので、今回は来店客数や問合せ、売り上げも増加しキャンペーンの効果を実感した。
・	花巻市に他所からお金が落ちるのはいい事です。
・	雪が降って客足が鈍る時期の開催をお願いします。
・	Air PAYも導入しているが、決済手数料が高く、入金管理、複数書類の整理が面倒なので、当店では手数料が安いPayPayにて決済している。アンケートにキャンペーン期間中とそうでない期間の比較があり前年とダブらない様にしてほしい。
・	繁忙期の1月、3月、12月キャンペーンを控えて欲しいです。
・	弊社の場合は業態的に全く売り上げに変化ありませんが、他業種では効果大きいので是非継続して行くべきだと思います。
・	PayPayキャンペーンは土日に集中してしまうので、開催する期間をもう少し長くして分散した方がいいと思う。
・	また是非やってほしいです。
・	PayPayキャンペーンの開催を増やしてほしい。