

**「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12弾キャンペーン終了時点で、第12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 7年 12月 19日（金）

回答期限： 令和 8年 1月 6日（火）

調査対象数： 926 件

有効回答数： 298 件（インターネット：127件、返信用封筒：171件）

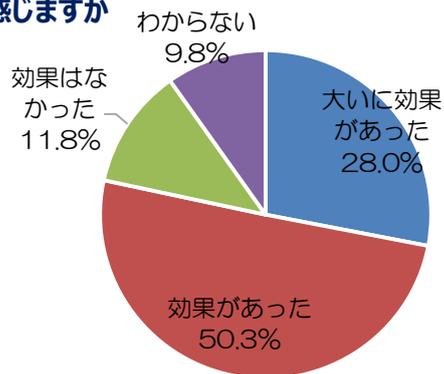
回収率： 32.2 %

**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12弾）は消費促進効果があったと感じますか**

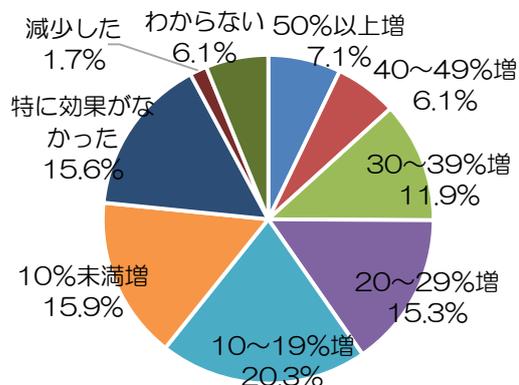
	回答数	%
①大いに効果があった	83	28.0%
②効果があった	149	50.3%
③効果はなかった	35	11.8%
④わからない	29	9.8%
合計	296	

※コメントは別紙参照



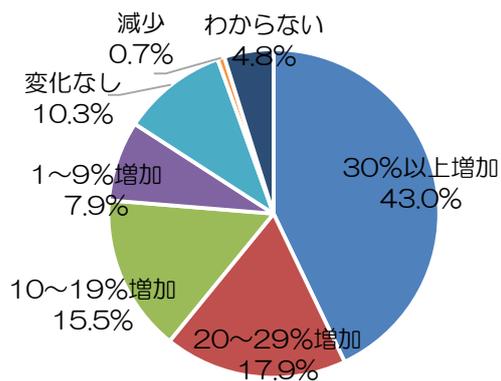
**Q3 今回のキャンペーンにより売上にどんな効果がありましたか（キャンペーンが無い場合の同月比較）**

	回答数	%
①50%以上増	21	7.1%
②40~49%増	18	6.1%
③30~39%増	35	11.9%
④20~29%増	45	15.3%
⑤10~19%増	60	20.3%
⑥10%未満増	47	15.9%
⑦特に効果がなかった	46	15.6%
⑧減少した	5	1.7%
⑨わからない	18	6.1%
合計	295	



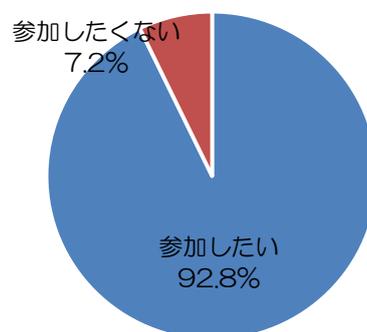
**Q4 キャンペーン期間中とそうでない期間で、売上に対するPayPay決済の割合はおよそどれくらい変化しましたか**

	回答数	%
①PayPayが30%以上増加	125	43.0%
②PayPayが20~29%増加	52	17.9%
③PayPayが10~19%増加	45	15.5%
④PayPayが1~9%増加	23	7.9%
⑤変化なし	30	10.3%
⑥PayPayが減少	2	0.7%
⑦わからない	14	4.8%
合計	291	



**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**

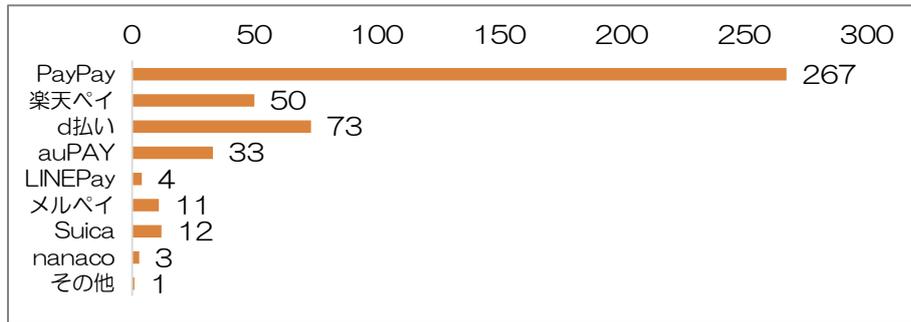
	回答数	%
①参加したい	271	92.8%
②参加したくない	21	7.2%
合計	292	



**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	267	50	73	33	4	11	12	3	1



★その他の記述  
・どれでも可

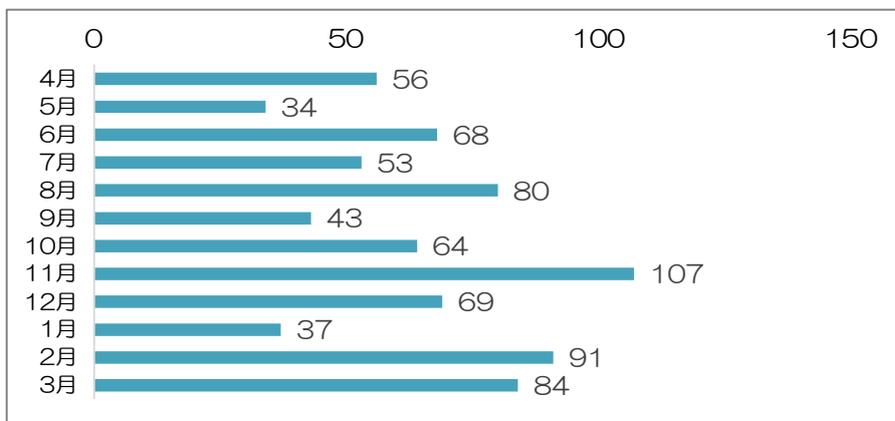
**Q7 【Q5で「②参加したくない」を選択した方】**

参加したくない理由を教えてください

※別紙参照

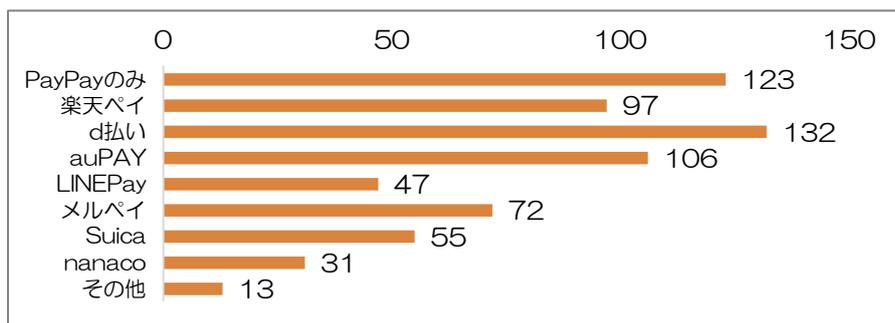
**Q8 同様のキャンペーンを実施するとした場合、どの時期に開催すべきだと思いますか（複数選択可）**

	①4月	②5月	③6月	④7月	⑤8月	⑥9月	⑦10月	⑧11月	⑨12月
回答数	56	34	68	53	80	43	64	107	69
	⑩1月	⑪2月	⑫3月						
	37	91	84						



**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	123	97	132	106	47	72	55	31	13



★その他の記述  
・iD ・楽天Edy  
・QUICPay ・WAON  
・クレジットカード  
・微信支付 ・GLN  
・JKOPAY ・J-Coin  
・ペイジー ・Alipay

**Q10 その他要望等（自由記載）**

※別紙参照

・ 客数、客単価ともに増加した。
・ 毎回効果はあります。
・ 多少高額でも買ってもらえる。
・ 通常月の約2倍の売上でPayPay支払い5割程度。月売上も増加した。
・ クリスマスケーキの予約、お歳暮等ご利用
・ デコレーションケーキ等、一回り大きいものにするお客様が多かった。
・ かなりありました。売上の2/3はPayPay
・ 店頭商品のまとめ買いを楽しみにしている。
・ 土日 市外のお客様が増えました。
・ ちょうどイベントとも重なったので効果がありました。
・ 50%以上がPayPayでの支払い
・ 今までで1番だった。
・ 実際自分も使ったしあまりでも話題だったため
・ 11月はイベントが多くあり使用する客が多くあった。
・ ほとんどのお客様がPayPay支払いでした。
・ 長男の勤務地から注文を多くもらった。
・ 売上UPにつながります。
・ 体験者が多くなっております。
・ ユーザーがかなり期待している。時期的なことを考えて欲しい。
・ 20%戻ってくるなら追加注文あり
・ 冬タイヤ購入時期と重なったため
・ 大変良かった。
・ 売上アップになりました。
・ 序盤から客層に関係なく半分近くはPayPayを使った。
・ この期間をあてにしてエアコンクリーニングの仕事があった。
・ 売上アップ
・ 20%還元があることで、購買意欲が上がった。
・ 久しぶりなので楽しみにしているお客様が多かったです。
・ お客様に喜んでいただけた。
・ 普段はできない行列ができるくらいの来店があった。単価も普段より高くなった。
・ 来店者が多かった。
・ 半分以上の方が利用（ペイペイ）だった。
・ PayPayでの支払いが多かった。
・ 来店の増加
・ 20%還元が大きいと思います。
・ 普段の3倍売れた。
・ 予約が埋まったり、回数チケットの購入が増えたため。
・ 20%還元されるから
・ 購入者が増えた。
・ PayPayでの売上が、過去一番だった。
・ PayPay返ってくるからと言っていつもより多くの回数来て頂きました。
・ みんな11月に合わせてきていただけました。
・ 周知のお客様が多数いらした。
・ 還元があったから
・ 集客につながった。
・ 一昨年に対し昨年在り3割アップ、それに対し今年は更に1割以上の売り上げアップに繋がりました。
・ たくさんの方々が来院して下さりました。
・ キャンペーンを待っていたお客様の来店が多かった。
・ 支払いのし易さ
・ 客数、来店数、売上高共に増加したから
・ 2割還元は魅力です。
・ キャンペーンをやっているから買おう！というお客様の声が多く聞かれた。
・ paypayの利用が多かったから。
・ お客様の購買意欲がとてあがるようでした。
・ 大変混み合いました。

・ 支払いが集中した。
・ 通常営業日に比べて来客が増え、売り上げも増加した。
・ 12月の繁忙期に向けて前倒しでご予約を頂けた。
・ 普段大型店舗に行くお客様が、かなり来て戴いた。20%戻る20%戻る事が、かなり大きい。
・ 年賀状の早割での利用

・ キャンペーン中は現金払いよりPayPay支払いが増えました。
・ 人数が増えた
・ PayPayでの支払いが通常より多い
・ 家族連れが多かったような気がする。
・ ペイペイで払ってもいいですか？とって払ってくださった。
・ 早目に来年度の分の買い物する人たちが多かった
・ 大いことはいかないが効果はあった。
・ ペイペイだからときてくれる方多いです。
・ 合計ポイント数が少なかったのでほとんどのお客様はもう使ってしまったと言っていました。
・ 昨年もPayPayがあったので、売上やPayPayの増加は多くはのびなかったが、全体のシェアは多いので続けてほしい。なくなるのが怖い。
・ 期間中の予約があった
・ 他の自治体のイベントの際、当店が20%キャンペーンだったので、多少引きはあったように思う。
・ 来店数、購入者数が増えた。
・ 客数が30%くらい増えた。
・ 普段よりはPayPay決済の利用が多かった。
・ 以前より少しなれがみられる。
・ 売上が少々アップしました。
・ 但し、買い控えがかなりある。
・ 前月より増加した
・ キャンペーン中は、PayPay支払いが増える。
・ 12月需要の取り込み
・ 時期的に良かった。
・ 清掃の依頼がありました。
・ 去年よりも少なかった。
・ 上限金額が少なかったためか、昨年より効果が少なかったように思います。
・ 前回より還元額が低い分、そのままマイナスになってしまいました。
・ 普段いらっしゃらないお客様も来店されたので
・ 売上額の増加
・ 思ったほどの効果ではなかったが、次に期待します。
・ タイヤ交換での利用が多かった。
・ たまたま大型商品買い替えがあった。
・ 普段、来店しないお客様が多かった。
・ 効果はあったが、売上は思ったほど上がらなかった。努力が不足したか。利用件数は少し多かったが、単価は低かった。
・ キャンペーンを楽しみにしている方が、商品をまとめ買います。
・ 全体的に消費は落ち込んでいる？
・ 商品を少し多めに購入される方もいました。
・ ペイペイで会計する方の客単価が高い
・ 前日までの買い控えを感じました。
・ 昨年ほどでは無かった。理由は不明
・ 効果はあるが、前月の売上が減少する。
・ キャンペーンを待ってのご来店なので効果はあります。
・ 過去最高の売上額となりました。
・ タイヤ交換時期もあり売上等に効果があった。
・ 現金が主であったが、通常の1.5倍のPayPay利用があった。
・ 花巻市以外の来店も増える。
・ PayPayを使用しているお客様が年代問わずいらっしゃった。
・ 去年よりはなかったが、キャンペーンがない時よりはあった。
・ クレジットではなくpaypay支払いが多かった。
・ 来店客が増えた。
・ 消耗品等の購入をして頂きました。
・ 売上が少し上がったと思う。
・ この機会で来店客があった。
・ 単純に売り上げの増加あったから。
・ 還元率が大きく通常以上に購入されるお客様が増えた。

・売上増
・久しぶりのキャンペーンだったから。
・市外から多数
・近隣市町からの来店など効果はあったが、付与上限が低いため、期間の長さの割にこれまでほど売り上げは伸びなかった。
・売り上げが増加した。
・少し忙しかった。
・消費者から見ればポイントがつくのはありがたいのだと思う？
・普段より多めにお買い上げいただく人が増えた。
・時期がよかった。
・販売額増
・還元されるなら、ツアーに参加すると言う方がいらっしやったから。
・通常時よりプラスワンの利用が多かった。
・購入の後押しになった。
・PayPayを使う知らない人が来店
・普段ご来店のない方がご来店された。
・キャンペーンポスターを見て購入してくれたお客様がいたから。
・ポイントバック
・ポイントをあてに来るお客様が来てくれた。
・3割増の客数
・翌月にXmas、年末を控え出費を抑える雰囲気がありました。
・前回より利用人数は少かったが多少効果はありました。
・PayPay利用を率が高かった。
・PayPayを使う人が増えた。
・11月に来たい方は多かった。
・通常営業より少し来客が増えた。
・いつもよりお客様が来店された。
・商品売上アップ
・購入を決断するきっかけになる。
・単純に客数が増えたと思う。
・総数は増えてはいないが、多少単価があがった。
・来店動機がキャンペーンだからという理由が多く、来店頻度があがった。
・売上があがりました。
・花巻市のキャンペーンを知ってる人達の購買が多く、普段よりペイペイ決済が多かったから。
・キャンペーン期間中は、キャンペーン未実施期間と比較して、支払い方法における PayPay の利用割合が高くなったと感じています。
・近郊の市や町からの来店がかなり多かった。
・来客数増加
・通常月よりpaypayを利用するお客様は増えたが、売上は前年同月とあまり変わらなかった。観光客が多いので、ポスターをやのぼりを見て利用してくれていた。いつもは少ない地元のお客様も、利用に繋がった。
・新規のお客様の来客があった。
・キャンペーンがきっかけとなり、購買は促進されるようです。
・久しぶりに足を運んでいただいたお客様が数名、PayPay払いだったから。
・たくさん作る たくさん買う
・PayPay利用者が多く売上も良かった。
・普段購入されない方の来店があった。
・販促時に感じた。
・paypayでの支払いが多かった。
・2023に比べ1.45倍の来客があった。2024比は1.07倍の来客だった。
・価格変更をしているので、なんとも言えないが客数は、昨年同月と比較して6%ほど増えています。
・購入者の利用者が増えた。
・お客様が増加した。
・支払い決済にPayPayを希望する方が数名あった。
・物販がキャンペーンにあわせて購入する人が多かった。
・客単価が高くなったから
・利用者が多くなった様に思います。

・ 20%は大きいと思います。
・ 少し売上増加
・ 利用者の9割がペイペイ支払い。
・ 一定の効果は認められた。
・ まとめ買いのお客様がいた。普段来店しない久々のお客様も来店。

・ 特に効果みられなかったが、これからプラスになることを期待します。
・ まとめ買い
・ PayPay利用する方がいない
・ 昨年11月に20日ほどキャンペーンがあったが、同程度の売上だった。
・ 飲食店（夜）にはあまり関係はなかったが生活必需品などでの使用が多かったのではないのでしょうか。
・ お客様の購入目的が変わったのでは！
・ 当社の場合、支払方法が口座振替や現金払いがPayPay払いに変わるだけなので、実際の売上はほとんど影響してないと思います。
・ 常連客の利用のため特に効果なしです。
・ いつも買う量を現金ではなく、PayPayで買うだけなので促進というほどではない。
・ 使える金額だと思う。
・ キャンペーンをしてもタクシー利用客は増えることはないと思う。
・ ペイペイを使うお客様がほほいない。
・ キャンペーン目的の来客がなかったから。
・ キャンペーンで利用者が増えるわけではない。
・ 時期
・ 分からない
・ 1ヶ月の売上が分散されただけでした。
・ 利用者がいなかった。
・ PayPayでの支払いが無かった為
・ 物価高により、消費がかなり低迷しています。今回の縮小されたキャンペーンだと、消費促進までにはならなかったと考えます。
・ 売り上げがあまり変わらなかった。
・ ペイペイ利用者が増えたとは思えない。
・ キャンペーン期間は個人のお客様の仕事がなかったため。
・ 利用者が上限が少なく、恩恵を感じにくいように思える。生活面に直結していない業種には効果が薄い。利用者が慣れたため、キャンペーン感が薄い。
・ PayPay期間だからといって特にPayPay決済が増えるなどはなかった。
・ そもそも店側が被り、税込価格の金額設定の方が多いので、ほほ感じない。
・ PayPayを活用する人がキャンペーン中とそれ以外で変わらなかった。

## 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)

1/1

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>・ 当店の顧客は固定化していて、その中でもPayPayを使う人も決まっていますので、売上に大きく変化はありませんが、キャンペーン中だけ当店を利用する人も複数おられます。また同月に何度かお買い上げの方もおられます。</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>・ 12月のお歳暮等を11月に予約し支払う方がほとんどで実際の利益につながったかどうかわからない。</li></ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>・ 開業してからまだ半年も経ってないから、効果あったかどうか判断しにくい。</li></ul>  |

・手数料が高く損をするから。
・ペイペイ利用客が少ない。
・変化がない。手数料が高い。
・お客様にはポイントがつくからメリットがあるでしょうが、事業者側は入金になるのが2ヶ月後？手数料が引かれる（売上金額が少なくても）ので売上に効果はないと感じました。
・付加分が消費の後押しをするより、付加分を含めての消費金額となっていないか心配。それならクレジットカードレベルのお得さと便利さを変わらないのでは。ペイペイに支払う経費分を節約した方が良いかも。
・ポイントで売上が下がるから。
・面倒、手数料
・自分が利用する分には助かるが、利用が増えると処理が大変になる。
・このシステムがわかりません。
・お客様が一気に増えるのでスタッフの負担が強い。11月の反動で12月の個人のお客様が少ない。
・キャッシュレス決算をするお客様がまずいない。
・キャッシュレス決済をするお客様がほとんどいないため。
・売上の分散になるだけの為。
・入金にタイムラグがある。PayPay決済だと事業主が手数料かかる。現金で決済して欲しい。現金の還元キャンペーンを花巻市で取り組んでほしい。
・どちらでも良いの選択肢がなかったので。参加についてはどちらでもいいです。
・期間だけ集中して、前後が暇になるので。
・1業種のみ希望する。
・お客様がお得になるからやってるものの、うちのような小さな店では、使う人が少ない&手数料が引かれて来て、売上がマイナスになるので極力やりたくない。
・特に売上が増加しない。現金支払いが多数。

<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 繁忙期以外での実施は売上増になるので助かります。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ おかげで花巻が元気になります。年2回やってもいいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高齢者のペイペイ利用者が急増したと感じた。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現在使用していない</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様にとって20%の還元は大きいです。ぜひ今後も同類キャンペーンの実施を期待します。ありがとうございます。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 花巻市の財源を回すことができるのであれば3ヶ月に一度お願いしたいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ポイントの付与率を上げてほしい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 花巻まつりの時が花巻が一番元気です。キャンペーンは9月が最良だと思います。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 減少は熊か？</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 年齢的に追いついていけないので現状維持を守っていくしかありません。売上は大きいです。毎日立て替えて会社へ送金しなければならぬので大変です。銀行も遠いので。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 先輩の方々が簡単にPayPayできるように勉強する機会があれば助かります。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上限を50000円（10000ポイント）にしてほしい。ガソリンスタンドばかりもうかっているのが？GSは通常価格より手数料分上乗せして他業種はなかなか価格の上げ下げができない。業種に偏りが出てきているのがちょっと不満です。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 要望①できれば月を半月ずつにしてほしいです。（10月15日～11月15日まで等）10月の売上が伸び悩みがありました。お客様がPayPay20%還元を待っているというお声が多く、いつやるかわからないがとにかく待つという方がおりました。（情報を前々から知っている方が多いと思われます）</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 要望②年に1回ですと秋だけお客様が集中してしまうので年に2回や3回と、少ない金額で良いので実施していただきたいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ PayPayで得をするのは顧客で加盟店にとってはあまりメリットがない。即入金にもならず、諸手数料がかかる。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 定期的に続けてほしいです。20%戻ってくるというのがわかりやすくいいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 冬の期間はお客様が減るので、そういった時期にキャンペーンをして少しでも売上UPにつながれば良いと思います。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 来年もぜひお願いします！</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ PayPayキャンペーンのおかげで店頭商品の売上がのびました。ありがとうございました。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様にもなれがでてきたのか、以前のような効果は感じられない。（物価高騰での買い控えもみられる）また、決済選択も増えPayPayよりもd払いや楽天Payの方が多いので、そちらのキャンペーンもあれば期待したい。またPayPayだと決済の時、残高が足りないと別の決済方法に変更という方もいらっしゃる。楽天、d払いの方（ユーザー）はこういった方は少なめ。実施期間は観光閑散期だとありがたい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 11月にキャンペーンをしていただいてありがとうございました。夜の飲食業にとっての閑散期に今後もやっていただきたいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ PayPayで支払いするとお客様が通常の2倍以上になったのは確かだったが、1度の決済でのポイント上限についての認知がされていないのか全額をPayPayで支払われる方が多く、その分の手数料が店の負担としては厳しかった。主催者側からポイント上限についてアピールが必要かなと思う。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 期間中のポイント付与上限を10,000ポイントくらいにしてほしい。1決済の付与上限も3,000ポイントくらいだとありがたいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1つの会計を2回に分けて会計してほしいお客様への対策をしてほしいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1年に2回ぐらいやってほしいです。花巻市民限定とかあるといいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 花巻市を盛り上げるためにも、いろいろなキャンペーンを行ってほしいと思います。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ いつもありがとうございます。今後ともよろしく願いいたします。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 期間が伸びたのは良かったと思いますが、還元額が少なくなると利用先の候補として弊社は後回しになっていると感じました。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今回のキャンペーンは1人当たりの上限が5,000円と以前に比べ低かったため、できれば7,500円から1万円くらいまで上限をあげてほしいと思います。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ PayPayキャンペーンの時、店のPayPay利用料を参加店にも一律補助したらいいのでは（利用料が高額になるので）</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 年末、正月、年度変わり、新入学、お盆などユーザーが求めている繁忙期に実施したほうが売上につながり、効果が双方にあると思う。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ もともと利用する人が少ないので、現金を持ってこなかった人にはすすめやすかったです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ちょっと期待外れでした。今回は物価高の波が強くてPayPayキャンペーン中とはいえ、サイフのヒモはかたく、マイナスの波にのみこまれたと思います。いつもより町は静かであったように感じております。プラスの楽しさを希望として与えてほしい。物価高は事業所もお客様も大変です。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今回無かったらもっと大変な事になっていたと思いますが、今はムダに買うことはなくなっているようです。（利用金額が低いので）</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様の来店が少ない時期のキャンペーンを希望</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>・客入りが少ない時期にキャンペーンを開催してもらおうと客入りが多くなり売上も多くなるのですごく助かります。今後も毎年1回はキャンペーンをして頂きたいです。前回の様に上限10,000ポイントにしてほしいです。皆さん5,000ポイントはあつという間だと話してました。お米の売れ行きが良かったです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・2ヶ月など長い間でやってほしい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・入金が半月後になるのは痛い、売上にはかえられない</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ペイペイで支払うお客様が多いです。決済も早く翌月すぐに入金になります。d払い、メルペイは合計売上金額が1万円にならないと入金にならないので不便です。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・花巻市ペイペイ還元20%により売上が上がっている。物販の販売はネット販売と比較され、なかなか厳しい時代になっている。ペイペイ還元によりネットより少しは安く販売でき、消費者の購買意欲につながっている。続けてPayPay還元をお願い</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・冬のオフシーズンに開催してほしい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様から合計金額を上げてほしいという声がありました。今後とも継続をよろしくお願いします。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・PayPayがあり助かります。ありがとうございます。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・県外、市外の方が来る時期にキャンペーンをすると良いのでは？忙しい時期だと嫌がるお店も多そうですが、市内の方もう飽きている気がします。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・やはり年末や年度末の前の月にやってくれたのがありがたい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・10月は11月にPayPayキャンペーンがあるので、来店控えがありました。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・物価高の影響を身にしみ感じた1年でした。ペイペイキャンペーンの月は売上が倍増するのですが、今年はそこまででない売上、来店でした。事業者としてはもっとペイペイキャンペーンを年1ではなく、行ってほしいです。お願いいたします。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・店側からすると、ひまな時期に売上を伸ばすためにやってほしいと思っていたが、実際ひまな11月に実施してもらったら、特に売上が伸びるわけでもなく、現金払いの分がPayPay（売掛）になってるだけで、さらに決済手数料が増えるという状況になり、手元に現金も無くなり、仕入等の現金払いが大変になった。 お客様側からすると「なぜ11月！？」という意見がよく聞かれた。やはりお盆や3月の新生活へ向けているいろいろ買い物が必要なときにやってほしいようだ。上限の金額設定が低いという意見もあった。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・飲食店としては、祝日が少ないまたはない月に導入していただければ、よりお客様が来てくれるのではないかと思います。祝日はPayPayキャンペーンでなくても来店して下さるので、来店が少ない月にやってもらえたらいいなと感じました。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・やはりキャンペーンがあると売上が上がるので、また是非やっていただきたいと思います。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・またの開催をお願いします</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・1回のお買い上げ額を上げて欲しい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・複数のQRコード決済で同時キャンペーンを実施していただくと、そこに向けて取り組みしやすいと思いますので是非ご検討をお願いします</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーン翌月の売上が減少</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーン日数より、1決済及び期間付与上限の引き上げ希望。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・月をまたいでの開催(月末締め入金のため)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者への告知は1か月ほど前でよいが、加盟店には情報公開日厳守で、もっと早く告知していただけないのか？ 諸々融通し難い零細事業所は、予め予定していた重要イベントの日程変更を余儀なくされ、人員調整・SNS発信や準備済み郵送DMなどにも大きくかかわってくる。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・出来るだけ開催していただきたい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・還元金額を5000円より上げてほしい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・1回の上限をなしにしても良いのでは？と思います</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ぜひ、キャンペーンを続けて欲しい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・上限5000円は少な過ぎ…PR不足で私も含め多くの客からポイントが付かないと問合せあった</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・年に数回実施していただくと、消費行動の習慣化につながるのではないかと思います。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・10%でもいいので何回数実施希望</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在の物価高による、景気低迷だと30%以上上限3万以上じゃないと効果でないかと思います。 それくらい消費が落ち込んでおり、コロナ化並みに平均売上が低迷し、12月からの最低賃金アップで、利益率が圧迫し、かなり深刻問題です。事業者に対して直接の補助等やキャンペーンなどで、早急に対応して頂かないと事業継続難しいと考えます。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ポイント還元が少なかった為、利用人数は減ったと思われます。 それでも還元していただけるのは集客に影響があるので今後も出来るならお願いしたいです。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・繁忙期以外で、開催して欲しい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・このキャンペーンにはいつも助かってます！またやってほしいです！</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・余裕があれば、年2回くらい実施してほしい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・これ以上手数料を上げないで欲しい。</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>・ お客様は20%還元で大満足だと思いが事業主にも還元するキャンペーンを組んでほしい。このキャンペーンにより現金決済が少なくなり店に現金が入ってこない。仕入れは現金で支払いなので大変です。なにか策を考えて欲しいです。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 年に1回はキャンペーンをして欲しいです</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 最低でも年に一度、やってほしい</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 1決済あたりの付与上限がたかいほうがいいですね。期間中の付与上限と同じ。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ paypay期間中はpaypay使用の方々の割合がとて多くなり、とて有り難かったです。ただ、現金収入がほとんど無く翌月のpaypay決済支払い日までが大変な部分もありました。今後の課題だなと思っております。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 販促グッズは要らないです。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ PayPayキャンペーンを利用したい人が多く、キャンペーン前は客足が減ります</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 確かにpaypayでの支払いは多かったですが還元の上限額が少なかったため、そこまで利益としては効果はありませんでした。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2割還元金額5000円は少ない。10000円以上欲しいです。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ SNS宣伝用の画像データが欲しいです。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ お客様に、「花巻はPayPayのキャンペーンがあつていいですね！この期間に買いたいものを買います♪」など、楽しんでいただけています。いつもキャンペーンを企画していただきありがとうございます。2026年もどうぞよろしくお願いいたします。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ PayPayの毎回のキャンペーン時のポスターやパンフレットの紙媒体は要らないと思う。その分カットして、飲食店側の手数料負担とかにしてもらった方がよっぽど宣伝もするし、お客様に勧める。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 消費喚起に大変恩恵を受けております、可能な限り継続して頂ければと思います。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ お客様からキャンペーンの回数と還元の上限額を増やしてほしいと要望がありました。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 機会があればまたやっていただきたいです</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 開催時期を2月、8月、11月に強く希望します。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 年に何回かやると、市外の人にも認知が更に増えて、花巻の良いお店を知ってもらう機会も増え、他の市との差別化になり良いと思います！！</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 第12回ということで、はなまき小判以上の利用率だが、還元額や期間の設定に一工夫は必要と感じる。ふるさと納税他、財源次第にはなりますが、回数よりも期間の方が重要と思います。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ キャッシュレス導入により資金繰りが大変になった。その為の資金を確保したいが、コロナの時の残があるため、借入が出来ない事情もある。</li></ul>