

## 【件名】

中野区デジタル地域通貨事業の実施状況等について

## 【要旨】（目的・内容・対象・時期・今後の方向等）

区は、「区内経済・産業の活性化」及び「区の政策・施策の側面的推進」を目的として、令和6年11月から「デジタル地域通貨事業」を開始し、後者においては、「ナカペイ」と連動したコミュニティポイントの導入を進めてきた。このことについて、令和7年度の実施状況等を踏まえ、今後の取組について整理したので報告する。

## 1 事業の実施状況及び今後の取組

## (1) 令和7年度実施状況の総括

## ① 実施状況（概要）

- ・ プレミアム付ナカペイの販売（発行総額：約17.4億円）
- ・ ダウンロードキャンペーンの実施（10,895人に1,000円分のポイント付与）
- ・ 通常チャージの運用（19,059,000円チャージ）
- ・ 商店街イベント等での活用、クーポン機能の運用
- ・ ふるさと納税の返礼品にナカペイポイント及びグッズの追加

## ② 効果及び評価

- ・ アプリ登録者数及び決済実績は増加し、区内で利用される決済手段として一定の拡大を図ることができた。

【令和7年度末の状況】※カッコ内は前年度

|         |                  |
|---------|------------------|
| 加盟店舗数   | 1,430店舗（1,277店舗） |
| アプリ登録者数 | 92,708人（68,247人） |
| 流通金額    | 約21.3億円（約18.9億円） |
| 決済金額    | 約18.9億円（約15.4億円） |

- ・ 加盟店を対象としたアンケート調査（以下、「アンケート調査」という）では、「今後も加盟を継続したい」「条件次第では継続したい」と回答した事業者が9割以上を占めた。加盟継続意向の理由としては、「決済手数料が無料であること」を挙げる事業者が最も多かった。
- ・ 売上への影響については、アンケート調査において、「やや売上が増加した」と回答した加盟店が約24%存在した一方で、「変わらない」又は「どちらともいえない」との回答が約7割を占めており、ナカペイ単体での売上向上効果には限定的な側面もみられた。

- ・ 産学官連携事業による決済データの分析を行ったところ、店舗あたりの利用額は区内各地域で大きな偏りはなかった。また、複数の店舗（概ね3～8店舗）で利用している利用者が多いことから、地域内での消費の広がりも確認できた。

### ③ 課題

- ・ 利用がプレミアムキャンペーン実施時期に集中する傾向が見られ、通常時の利用促進や、キャンペーンに依存しない利用拡大が必要である。
- ・ 若年層及び在勤・在学者層の利用が相対的に少ない。
- ・ クーポン機能等について、認知や活用が十分でない。

### (2) 令和8年度の実施内容（予定を含む）

- ・ プレミアム付ナカペイの販売【実施済】  
 プレミアム率：20%（1セット5,000円で6,000ポイント付与）  
 購入者数及び購入セット数：38,262人、116,123セット
- ・ マイナンバー認証の導入、通常チャージに係るポイント還元（8月予定）
- ・ バナー広告表示機能の導入（8月予定）、送金機能の導入（1月予定）
- ・ クーポン機能の利用促進の強化
- ・ 加盟店紹介キャンペーンの実施（9月予定）
- ・ ユーザビリティ向上のためのアプリ改修

### (3) 令和9年度を見据えて検討すべき事項

- ・ キャンペーンに依存しない形での利用拡大に向けた利用促進策（令和8年度に実施する「通常チャージに係るポイント還元」の効果を検証）
- ・ 若年層・在学者層へのさらなるアプローチ、クーポン機能等の活用促進策

## 2 加盟店決済手数料の取扱いについて

### (1) 背景

- ・ ナカペイの加盟店に対する決済手数料については、これまで一律無料としてきたが、事業開始後一定期間が経過したことから、今後の取扱いについて基本的な考え方を整理する必要がある。

### (2) 基本方針

- ・ ナカペイの加盟店決済手数料については、当面の間（少なくとも令和10年度まで、事業の実施状況等を踏まえつつ）無料とする。

### (3) 無料とする理由（基本的な考え方）

#### ① 区民による「店舗を応援する行動」を広げていくため

- ・ 一般的なキャッシュレスサービスでは、店舗側が決済手数料を負担しており、支払い方法の選択が店舗の負担に影響する仕組みとなっている。こうした点については、区民に、必ずしも十分に認識されているとは言い難い。

- ・ ナカペイでは、加盟店の決済手数料を無料としていることを区民に分かりやすく伝えることで、「手数料がかからないナカペイを利用することが、店舗の応援につながる」という考え方の浸透を図る。
  - ・ これにより、区民が「区内店舗を応援したいからナカペイを使う」という選択を行いやすくし、そうした意識や行動を促し、地域を応援する気運の醸成を図る。
- ② 加盟店数の維持・拡大を引き続き重視すべき段階にあるため
- ・ ナカペイが、区民にとって「応援したい店舗で使える決済」として選ばれるためには、区内において利用できる加盟店が幅広く存在していることが前提となる。
  - ・ 現在は、加盟店数の維持・拡大を引き続き重視すべき段階にあり、加盟店にとって参加・継続しやすい環境を整えていくことが重要である。
  - ・ 決済手数料を無料とすることは、加盟店の参加や継続に伴う心理的・実務的な負担を軽減し、結果として、区民がナカペイを利用できる店舗の確保・拡大につながる。
- (4) 今後の取組
- ・ ナカペイでの支払いが店舗の応援につながることについて、チラシや区ホームページ、ナカペイアプリ上での表示などを通じて、区民に分かりやすく周知する。
  - ・ 財源確保については、加盟店負担によらない手法について引き続き検討を行い、事業全体としての持続性の確保を図る。

### 3 コミュニティポイントの推進体制について

- ・ ナカペイと連動した「コミュニティポイント」については、令和8年度よりPTの事務局を企画部企画課へ移管し、全庁的な視点から、その活用に関する企画・調整の推進体制を強化する。
- ・ 産業振興課は、引き続きナカペイのプラットフォーム管理者として、制度運用面等を担うとともに、推進体制を支える中核的な役割を担う。