

日銀の視点

消費税が引き上げられた昨年10月以降、指定されたお店での支払いをキャッシュレスにすると金額の5%もしくは2%がポイント還元されるといふ政府の施策が今年6月末まで実施されている。これを機会にスマートフォン決済を始めた方も多いのではないかと。決済業者のキャンペーンとも相まって、この施策は当初想定を上回る利用実績が上がっているという。お徳感を全面に打ち出してキャッシュ

豊 吉田 銀行 本 日 水 戸 事 務 所 長

レス決済の普及を図ろうとする試みは、まずは順調な滑り出しをみせた。

キャッシュレス決済に限らなくとも、県下の小売店ではお徳感に工夫を凝らしたポイント還元サービスを展開して

ポイント使い消費促進

いる。筆者が日頃利用しているスーパーマーケットでは、会員になると2000円の買い物で1割加算され、250割たまると300円相当の商品券と交換してもらえる。5万円分の買い物で300円が還

元されるので0.6%の還元率ということになるが、ポイントが何倍も加算されるキャンペーンなどをうまく利用すれば、より少ない金額で目標に達する。よく利用する店に絞ってポイントをためるこ

と、ポイントが加算されるキャンペーン日に値の張る買い物をすること、などを筆者は心掛けている。ポイント利用でお徳感を実感しながら消費が促進されれば、本県経済を下支えする一助にもなると思

ある小売店では、積み立て会員になり毎月一定の金額を1年間積み立てると、積み立てた総額に1カ月分の金額が上乗せされた商品券を受け取れるサービスがある。例えば、毎月1万円積み立てると1年後には13万円分の商品券を受け取るので、金額にして8%分お得に買い物ができる。一方、運用利回りとして計算してみると、年間平均残高を6万円として預けた1年後に1万円が加算されるといふことは、実に16%の利回りで運用され

ているに等しい。お金と違って商品券は使えるお店に限られるが、そのお店で買い物をするのであれば、低金利下でこつした積み立てサービスのお徳感は破格に感じる。先日筆者の1年積み立てが満期を迎えた。そのお店に妻と買い物に出掛けたときに、好きなもの買っていいよ、と商品券を手渡した。妻は満面の笑みで衣料品や化粧品、子どもたちの書籍などを買い求め、買い物袋を両手に付き従う筆者に振り向いてこつ言った。「あなた、趣味の良いネクタイを買いましょう!」

(次回は3月14日掲載)