こんにちは新聞

岡山・倉敷22万1697世帯に隔週の木・金曜日無料配布

http://www.hallo21.com/

2005年(平成17年)
2月11日
岡山版641号
創刊:1979年4月
発行所
ジョセイ新聞社
〒700-0985
岡山市厚生町3丁目1番15号
岡山商工会議所ビル6階
TEL086-226-3291 FAX086-223-9470
E-mail:info@hallo21.co.jp

これはオドロキ 消費者は ますます 王様化

新発想 ポイントカードの"王様"出現で

1枚持てば全国どこでも(加盟店なら)便利に使えポイントがドンドンたまる

その名は「サイモンズ・ポイントシステム」

ほとんどの人が現金で買うことがわかり、それでは…と

株式会社サイモンズ 斉川 満・社長に聞く

〈聞き手〉ジョセイ新聞社社長・龍田千慧

カードをたくさん持っていては不便

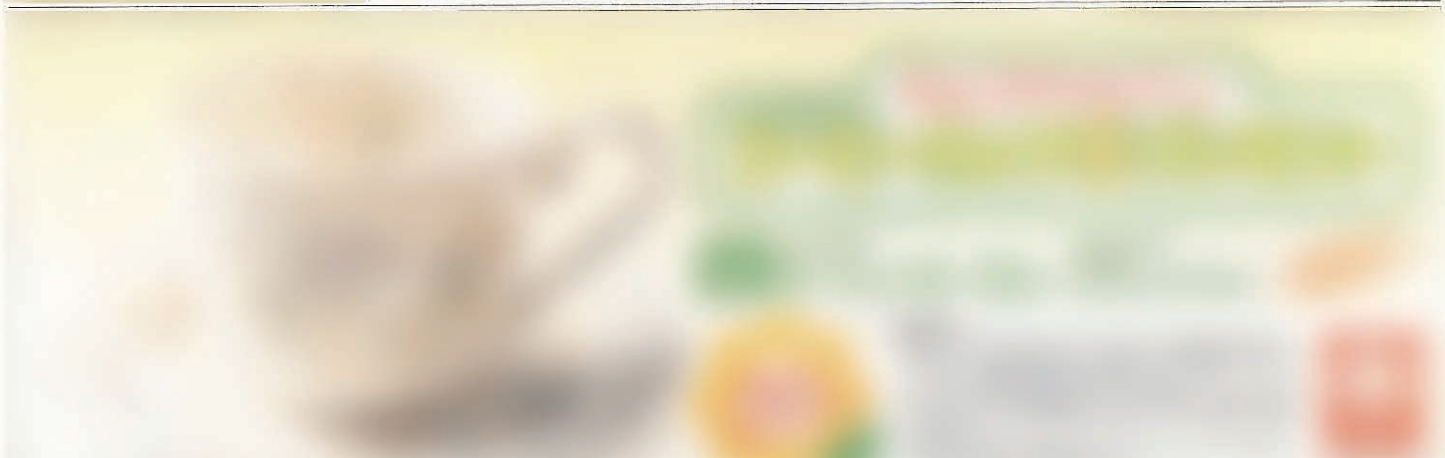
読者の皆様、今は、買い物をするとき、いろいろなお店で、店員さんが「ポイントカードをお持ちですか」と尋ねる時代になりました。お店側は顧客(いつも買いに来てくれる客)の囲い込みが最大の狙い。顧客はポイントを溜めて店の商品券を貰って、次の買い物につなげる。この繰り返し。大別すると、商店街、企業(天満屋、高島屋など)、団体(農協のような組織)が独自でカードを発行しています。内容も様々。顧客は、たくさんのカードを持っている場合が多い。一説によれば「女性は1人平均10枚以上(10種類)持っている」とのこと。これでは不便。で、最近では、クレジット・カード(銀行とデパート、商店が提携した信用販売制度に用いられるカード。カードを示して付けで買い物ができる)とジョイント(連携)する店も登場。

ところが、これだけ氾濫しているように見えるクレジットカード使用者は、何と何と、ショッピング全体のたった7%。あとの93%が現金での買い物客、とのこと。出典・月刊消費者信用(社団法人金融財政事情研究会発行)の2004年9月の発表。内容は、2003年のもの。で、ビックリ仰天。如何に、現金客が多いか。これを無視してはいけません。

2面につづく

●「塩爺が語る《郵政民営化編》」……4面
●「やさしい活眼教室⑧」……3面
●「藤木相元のお顔拝見」……14面
●「パソコンを楽しむ」……6面
●「環境宣言2005」……11面
●「春を呼ぶ、西大寺の風物詩」……13面

活動的な大人に贈る、情報紙
「アクシイ」Vol.2
『こんにちは新聞』2月11日号に折り込み



消費生活に"うれしい旋風"サイモンズ・ポイントシステムが登場

1面から

忘れられていた現金客にポイントを

ズバリ言って、今までの、商店街、企業、団体などは、現金で買い物をするお客様を大事にしていなかった、と言えば、言い過ぎでしょうか。顧客の囲い込みをクレジット・カードで優先するあまり、顧客がずっと買い物に来てくれるものと考えた。同業他社も、みんな、そう思った。ところが、一番大事なお客様のことを忘れてしまっていた。顧客カードにはポイントを付けて、現金客に何もしなかった。

特許を取得した！マネのできぬ方式

そこで時代の風雲児が登場しました。その名は『サイモンズ・ポイントシステム』（㈱サイモンズ、本社・東京）です。サイモンズは、93％の現金客にポイントを付けることにした。特許を取得。これが強い。誰も真似ができない。消費者は、1回だけ、2百円（カード製作実費）をサイモンズに払って申し込めば、あとは0K。全国どこでも、サイモンズの加盟店であれば利用が可能。通常、百円の買い物利用で1ポイントが付く。1ポイントは1円。今後、サイモンズ旋風が巻き起きること間違いなし。

なぜ、こうなる？どうして使う？

株式会社サイモンズ 斉川 満・社長に聞く

（聞き手）ジョセイ新聞社社長、龍田千慧

先日『こんにちは新聞』（発行所・ジョセイ新聞社）では、株式会社サイモンズの、斉川満・社長に接し、種々、お尋ねしました。詳しく、なればなるほど、これまたビックリ仰天。これは一種の貨幣の革命が起きた、と言っても過言ではありません。画期的なものです。読者の皆様、ぜひ、ご参考にしてください。サイモンズ・ポイントシステムは、あっという間に全国で有名になります。今、全国展開を実施中。

斉川満・サイモンズ社長との遣り取りは次の通りです。聞き手は、龍田千慧・ジョセイ新聞社社長。

1枚のカードで全てのポイントが

――現金の支払いにポイントが付く。しかも、1枚のカードで、全国、加盟店であれば、どこでも通用する。私は、最初、このシステムを聞いたとき自分の耳を疑いました。とても便利ですね。

斉川　そうです。「女性は平均10枚以上のポイントカードを持っている」と言われていますから、1枚のカードで全てのポイントが溜まるとなると便利です。よくあることですが「ポイントが余ったままで捨ててしまった」とか「1枚ずつではポイントがなかなか溜まらない」と、言った今までの悩みが解消します。

ポイントは小額でも利用できる

――溜めたポイントは、どう使うのですか？

斉川　ポイントが使えるお店（サイモンズの加盟店）で、おカネと同じように使えます。今までだと、例えば、100ポイントにならなければ使えない、どか、いろいろ条件がある場合が多いようですが、サイモンズのポイントシステムには、そういうものはなく、50ポイントというような小額でも利用できます。つまり、一部のポイントで支払い、残りを、現金とかクレジットカードで支払うことができるのです。そして、その現金やクレジットカードで支払った額に対して、またポイントが溜まるのです。お客様は溜めたポイントを捨てることなく、有効に使えるので、無駄になりません。

余ったポイントは現金に換え地域に寄付を
市民参加型の新しい試みが可能となります

また、サイモンズの大きな特徴として、岡山の会員様がポイントを使わなかったり期限が切れたりした場合、これを集めて現金に換え、岡山地域に寄付をします。これは画期的なことで、市民参加型の新しい試みが可能となります。

大変便利な方式 岡山ではこれから

――それは、素晴らしいですね。ところで、サイモンズのポイントは、どこへ行って、どうしたら貰えるのですか。

斉川　実は岡山では、まだ、サイモンズの加盟店がありません。これから、様々なお店に加盟店として参加していただくよう、お願いするところです。たとえば、岡山市にあるレストランが、サイモンズの加盟店に参加されると、お客様が食事に来られた際に『ポイントカード申込書』に記入し、2百円の入会金をお支払い頂きますと、その場で、プラスティックのカードが貰えます。このカードを、サイモンズ加盟店での支払いの際に、必ずレジの係の方に渡して、ポイントの加算や減算（減算とは、ポイントをおカネとして利用すると、ポイントが引かれることです）をしてもらいます。つまり、サイモンズ加盟店で自分のポイントカードを発行していただき、そのカードでポイントを溜めたり、使ったりするのです。どうです。簡単でしょう。

消費者と加盟店の双方がトクに

――利用者（消費者）にとっては本当に良いカードのようですが、加盟店の立場で考えた場合、自分のポイントが他のお店で使われてしまったら、損になりませんか。

斉川　よく聞かれる質問です。そこで、他都市の加盟店のオーナー様に、よくご説明しております。

「自社で独自のポイントカードを発行しても大変でしょう。自社だけの販売促進に使っても、コストがかかるだけです。しかも、なかなか、それに見合う効果が出ません」とね。そのうえで、サイモンズの利点として「加盟店ネットワークが広がれば広がるほど、便利になり、お客様のご来店頻度が増えます」と申し上げております。大体、これで、ご理解が頂けます。サイモンズのポイント・プログラムは、消費者のお客様にも、加盟店様にも、共に、お得なもので、WIN―WIN（双方にとって好都合、有利なこと）な関係になります。

サイモンズのカードは2種類

――なるほど。それから、サイモンズのポイントカードは何種類あるのですか。

斉川　2種類です。まず『現金ポイントカード』がありません。これは、クレジット機能がなく、誰でもが、参加できるものです。サイモンズの加盟店でしか使えませんが、支払い手段は問いません。現金、クレジットカード、デビットカードなど、加盟店様が受けていただけるものであれば、OKです。非常に便利。

もう一つは、クレジット機能が付いたカード『マスターカード』があります。クレジットカード会社からの与信を受けたお客様のみが利用できるものです。このカードの特徴は、全国どこでもクレジットカードとして利用しますと、ショッピング額の0・3％のポイントが加算されることです。サイモンズ加盟店以外でも溜まりますので、加算がスピードアップします。また、サイモンズ加盟店でクレジットカードとして利用しますと、基本的には百円につき1・3％になり、現金カードで溜めた場合の1・0％よりもお得になります。そして、サイモンズの、このクレジットカードは、入会金も年会費も無料です。その他、細かい情報については、弊社のホームページ＝www.symons.co.jp/の「Q&A」の項をご参照していただけますようお願いします。

加盟店にはホームページを1万円で製作

――今、ホームページについて、お触れになった。『サイモンズ加盟店に参加すれば、ホームページをたった1万円で製作する』と、聞くのですが間違いありませんか。『1企業当たり、画像で40枚にもわたって紹介が可能。うち、11枚の映像（写真）と1枚の地図付き。さらに、販促キャンペーン情報は、自分のパソコンで、いつでも、自由に作成・配信が可能。状況に応じて、スピーディーな販促が可能』とか。信じられません。ジョセイ新聞社グループは独自でホームページを立ち上げています。専門家がおりますので。しかし、風説によれば、地元岡山で、自分の店でホームページを使いこなせない場合、他の専門職に依頼すると、製作料が非常に高い。『安くて1頁分が1万円。平均的には、1頁が2万円。高いところだと1頁が3万円。修正は1頁が1万円。というのが通り相場だ』とされています。

『サイモンズの加盟店になった場合、それが何もかも含めて、たったの1万円だ』とか。もう一度、念を押します。本当に1万円で済むのですか。

斉川　そうです。加盟店様の携帯電話とパソコン用のホームページを初回だけですが、1万円で作成します。これは、画期的にお得だと思います。

『共生』の考え方でこのシステムを浸透

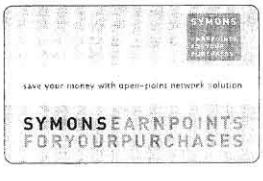
――これは、世に受け入れられますね。

斉川　間違いなく受け入れられます。

――頑張ってください。地域活性化のために、ジョセイ新聞社も特約代理店として総力をあげてご協力させていただきます。

斉川　どうぞ宜しくお願いします。ご一緒に、岡山のお客様と加盟店様にご理解をいただき、「共生」の考え方で、このシステムを浸透させて行きたいものです。

ポイントなんてなかなか溜まらない？
お財布がポイントカードだらけで太ってる？
そんな、あなたの不満はごもっとも。
サイモンズが、
ポイントカードの常識を変えていきます。



いろんなお店でおトクな1枚「サイモンズ・ポイントカード」
●業種を越えた「共有ポイント」●現金でもクレジットでもOK●年会費無料●全国4万店で優待割引

従来の事業展開は、顧客の囲い込みが最大の狙いでした。
しかし、真の活性化は、人・モノ・金 そして情報が自由に流動し、
且つ、巡ってこそ様々な展開ができるのです。
その基盤を作るのがサイモンズのシステムなのです。

●加盟店様における、サイモンズ・ポイントシステムへのご参加のメリット
▶顧客が加盟店を環流するので新規顧客の獲得が容易にできます。
▶システムを共通化するので個別にポイント管理をする必要がありません。
またポイント発行に伴う引当金が不用となりますので、税務的効果が大です。
▶顧客データベースの構築とそれを利用したCRM活動が可能です。
▶購買金額100円につき1ポイント（＝1円に相当）が付与され、他企業で発行したポイントを顧客が使用した場合、入金となり増収に繋がります。
▶システム導入費用が非常に安価です。
▶余ったポイントを地元慈善団体やNPO団体などへ寄付することにより社会・地域貢献ができます。
▶わずか1万円でホームページを作製することができます。

サイモンズ・ポイントシステム
加盟店募集中

サイモンズ・ポイントシステム特約代理店
ジョセイ新聞社
〒700-0985　岡山市厚生町3丁目1番15号
岡山商工会議所ビル6階
TEL 086-226-3291　FAX 086-223-9470
http://www.hallo21.com/

ジョセイ新聞社は、地域活性化のために「サイモンズ・ポイントシステム」の特約代理店になりました。
★サイモンズ・ポイントシステム加盟店募集については、ジョセイ新聞社（☎086-226-3291）までお気軽にお問い合わせください。