

# デジタル地域通貨研究結果報告書

地域通貨研究会

# 内 容

1	はじめに .....	2
2	デジタル地域通貨研究の背景.....	3
	(1) 商業の現状と課題	
3	経済循環を目指すためのデジタル地域通貨の可能性 .....	4
	(1) 先進地事例	
	(2) 実証実験結果（プレミアム電子商品券事業）	
	(3) 先進事例及び電子商品券事業を参考にした損益分岐点に関するシミュレーション	
4	デジタル地域通貨導入により目指すべき姿・目標.....	5
	(1) 持続可能な運営体制において、安定した運営費が維持できていること	
	(2) 日常生活等において必要とするものを地域内で購入する市民が増えていること	
	(3) 地域内で発注・調達・消費する事業者が増えていること	
	(4) デジタル化に対する取組みに積極的に参加する市民及び事業者が増えていること	
5	飯田版デジタル地域通貨モデルの在り方 .....	6
	(1) 基本戦略（デジタル地域通貨を導入する際の条件）	
	(2) デジタル地域通貨の果たす役割について	
	(3) デジタル地域通貨の利用について	
	(4) デジタル地域通貨の事業者における取り扱いについて	
	(5) 運営体制及び事業費について	
6	飯田版デジタル地域通貨導入により期待される効果・課題（費用対効果） .....	7
	(1) 市内消費の促進	
	(2) 市内事業者の活動の促進	
	(3) 経済循環の促進	
	(4) 想定される課題とその解決のための方法	
	(5) 運営シミュレーション	
	(6) 流通イメージ（図）	
7	まとめ .....	10
	(1) 地域通貨導入の意義	
	(2) 運営費の確保	
	(3) 運営体制	
	(4) 利用者及び事業者の確保	
8	参考.....	11
	(1) 研究会日程	
	(2) 研究会メンバー	

## 1 はじめに

国内の人口は 2008 年の 1 億 2,808 万人をピークに緩やかな減少傾向が続いており、2045 年には約 15.1%減の 1 億 880 万人にまで減少すると国立社会保障・人口問題研究所により予想されています。

これは、当市においても同様の状況にあり、30 年後の 2045 年には総人口が約 75,000 人までに減少し、高齢化率は約 41%となることが予測されています。また、県商圈調査によると商圈人口、地元滞留率（消費者が居住市町村で買物する割合）及び吸引力係数（他市町村からの流入人口の割合）の推移が減少傾向にあります。

このような状況から地域経済循環の活性化及び促進に有用な手段の一つとして「地域通貨」が注目されています。地域通貨は限定された地域で流通し、決済手段として利用できること、ボランティア活動、地区行事やイベントへの参加等でポイント付与され、そのポイントが地域内のお店等で利用できるという特徴があります。

国内では 2005 年頃に 300 超の地域で通帳型や紙による地域通貨が稼働していましたが、運営コストや事務経費等の負担が大きいなどの理由により、導入後 2～3 年以内に休止または、廃止するケースが多く、2020 年時点での稼働数は 180 程度となっている一方で、現在では、スマートフォンの普及やデジタル化に伴い、運営コストを大幅に低減できることから、地域経済の活性化及びコミュニティの活性化を目的とした「デジタル地域通貨」として再び注目されています。

当市では、いいだ未来デザイン 2028 に地域経済循環を推進する具体的な取組みとして地域通貨の研究を位置づけるとともに、地域経済活性化プログラムにおいても同様に地域内の経済循環を促進する有効な手段の 1 つとしてデジタル地域通貨の研究を位置付けました。

これまで、文献等から先進事例を分析するとともに、必要に応じ先進地へのヒアリングを通じ、その仕組みや効果について教示いただきました。この調査研究からわかった課題等を踏まえ、緊急経済対策事業に併せ、実証実験としてプレミアム付き電子商品券事業を実施、その実績やアンケート調査を検証し、更に研究を進めてきました。

これらの調査や実証実験では、運営コストの確保や事業者負担の軽減、魅力ある仕組みの創出等、導入時における様々な課題がみえてきました。これらの課題を庁内関係部署と共有するとともに、地域通貨の目的を 2 つに分け、決済手段として利用できる地域通貨を「地域マネー」に、ボランティア活動・地区行事・イベント参加等において付与される地域通貨を「地域ポイント」と定義し、当課では、「地域マネー」を切り口に、関係各課は「地域ポイント」を切り口に研究を深化し、情報共有の場を適宜設けることにしました。

このレポートは、地域マネーを切り口に、地域内の金融機関や経済団体の協力を得て、取りまとめました。研究会を立ち上げるにあたり、準備段階から構成員として参加いただき、報告書として取りまとめができましたことに深く感謝いたします。

## 2 デジタル地域通貨研究の背景

### (1) 商業の現状と課題

#### ① 国内のインターネットの利用状況と EC サイト利用の増加による影響

2013 年頃までのインターネット利用者は、横ばいで推移していましたが、若年層や高齢者の利用が伸長したことにより、2019 年には 7.0 ポイント上昇し 89.8% に増加しました。また、新型コロナウイルス感染症に伴う外出自粛要請や巣ごもり需要の影響により EC 市場規模が拡大しており、今後も引き続き高い水準で推移することが予想されています。

#### ② 国内のキャッシュレス決済の普及に伴う影響

国は 2025 年までにキャッシュレス決済比率を 4 割程度にする政策目標を掲げ、推進しています。経産省キャッシュレス推進室の調査では、54%が日常生活において「7～8 割程度以上のキャッシュレスを利用する」と回答していることから、消費者の中にキャッシュレス決済が浸透してきていることが分かります。一方で、一定数の消費者は不正利用や残高不足等により決済ができない、またはお店に対する不安等の要素を持っています。

#### ③ 県内の状況

県内におけるインターネットの利用状況については、2018 年の 92.5%から 2021 年には 95.5%に増加し、また、インターネットを利用した買物は 2018 年の 84.3%から 91.5%に増加していることから、国内の状況と同様に今後も増加傾向に推移する可能性があります。

さらに、県商圈調査では、飯田下伊那の商圈構造は、他県内商圈とは異なり隣接する上伊那の商圈と重複していないことから、独立した商圈となっています。2018 年と 2021 年における当商圈構造内の人口に大差はみられませんが、商圈内における大型フランチャイズ店舗の出店により、高森町を中心とする新たな二次商圈が構成されています。

#### ④ 飯田市の状況

県商圈調査によると、当市における商圈人口、消費者が居住市町村で買物する割合を示す地元滞留率及び他市町村からの流入人口の割合を示す吸引力係数の減少傾向が続いています。

また、当市における「市民の意識に関する基礎世論調査（R 4 年度）」では、普段のお買い物で主に利用する店舗として、地元の商店街やスーパーの利用が前回調査時と比較し増加しているものの、大型店舗の利用が最も多い結果となりました。また、普段のお買い物では、主に利用する支払方法として、現金決済が減少し、クレジットカードやスマートフォン等のキャッシュレス決済が増加傾向にある結果でした。

#### ⑤ 大手キャッシュレス決済による手数料の流出

2019 年 10 月 1 日の消費税率引上げに伴い国が実施した「キャッシュレス・ポイント還元事業」によると、当市において加盟店が負担した 1 か月間の決済手数料額は約 770 万円（年間 9,240 万円）でした。当該事業時には決済手数料等の補助支援等がありましたが、仮に補助支援等が無く、クレジットカード等の平均的な手数料率とされる 3%の決済手数料がかかるとした場合、1 か月間の決済手数料額は約 1,130 万円（年間 1 億 3,600 万円）となります。

### 3 経済循環を目指すためのデジタル地域通貨の可能性

#### (1) 先進地事例

プラットフォーム		A社		B社		C社
名称	aコイン	bコイン	cコイン	dコイン ※規模縮小し実証 実験中	eカード	
開始日	2017年12月4日	2018年10月1日	2021年4月28日	2023年5月22日 ～9月30日	2000年頃	
目的/背景	地域内経済循環の 活性化	地域経済及び地域 コミュニティの活 性化	地域内経済循環 の活性化	地域経済及び地 域コミュニティ の活性化	来店機会を図る	
運営主体	金融機関		行政		民間	
人口規模 (人)	約107,000	約136,000	約141,500	約493,000	約153,000	
運営費	導入費	3,000万円程度 ※人口規模等により変動		500万円～ ※人口規模等により変動		200万円程度 ※アプリ開発費
	維持 管理費	40万円～/月程度と推測 ※人口規模等により変動		【cコイン】発行額の6%前後 利用額700万円/年程度+手数料 ※dコインはcコイン以上と推測		130万円/年 ※機械保証料
	店舗 負担	換金手数料1.8%		なし	決済手数料 0.5%	機器リース料 3,500円/月
	原資	店舗の換金手数料		行政コスト 削減分	行政予算	店舗の 機器リース料
発行額 (累計額)	約54億5,500万円	約15億900万円	約35億2,000万円	約5億円	約6億8,000万円	
加盟店舗数	約1,900店舗 ※2022.12時点	833店舗 ※2023.3時点	約830店舗 ※2023.1時点	207店舗 ※2023.7時点	81店舗 ※2023.2時点	
BtoB	可		否		否	
ユーザー数	約25,000人	約29,000人	約30,000人	15,000人	約11,000人 ※2021.12時点	

#### (2) 実証実験結果（プレミアム電子商品券事業）

##### ① 事業目的

新型コロナウイルスの影響や原油・材料費等の高騰による家計のひっ迫、市民の行動が控えられていたことから、市内の中小事業者に影響が出ていたため、地域の支え合いにより事業者を支援するための消費喚起策として、プレミアム付き商品券事業を実施しました。

実施にあたっては、地域通貨導入に向けた研究を踏まえ、その実証実験も兼ねた非接触決済による「電子商品券」としました。

##### ② 事業概要

発行総額 3億8,400万円

券種内訳 共通券（大型店舗・中小店舗使用可）32,000枚

専用券（中小店舗のみ使用可）32,000枚

販売額 各券1枚5,000円（6,000円分）※プレミアム率20%

利用期間 令和4年10月1日～12月31日

取扱加盟店 589店舗（大型店舗：15、中小店舗：574）

##### ③ 実施結果

◆初の電子商品券であったことから、コールセンターの設置や事前説明会等を実施しましたが、販売予定枚数64,000枚に対して、当初32,580枚と約51%に留まったことから、販売実績を分析し、若年層や単身世帯からの応募が極端に少なかったため、情報発信を工夫するとともに、手続きを簡略化しウェブ申込み（専

用窓口も併設)に絞ったことが奏功し、最終的には販売予定枚数の約 87%、利用総額は 3 億 3,300 万円余が市場流通しました。

- ◆電子商品券は、共通券と専用券(大型店除く)の2種をセット販売したところ、利用店舗の規模に大差なく利用いただきました。

#### ④ 実証実験から見た課題の抽出

- ◆電子決済のシステムには、イニシャルコストに加え、基本月額利用料や決済手数料として毎月平均約 178 万円がランニングコスト(人件費他経費は含まない)として必要となりました。

➡システム運営経費に見合う流通金額の規模や利用者数の確保等の検討が必要です。仮に手数料率を 1.8%とした場合、ランニングコストを生み出すためには、約 1 億円の流通が必要です。

- ◆紙商品券事業との比較では、総事務経費は約 32.6%の増額となりました。初の試みであったため、コールセンターの設置や事業者の決済環境を整えたことによるもので、これを除いた場合、約 26.8%の事務経費削減となりました。

➡サポート体制や決済端末の扱い等、環境整備にかかる経費負担の検討が必要です。電子商品券事業の際には、全体経費のうち約 59.4%が環境整備への必要経費となりました。

### (3) 先進事例及び電子商品券事業を参考にした損益分岐点に関するシミュレーション

#### ① 損益分岐点に関するシミュレーション 但し、原資及び初期投資分は除く

電子商品券事業の利用者数をもとに、どの程度利用されれば自走運営の可能性があるのか、以下のとおり損益分岐点を算出しました。

(単位：千円)

利用者 (人)	利用額		手数料収入 ※1.8%	ポイント付与 ※1.0%	維持管理費 人件費 事務手数料	収支
	1人あたりの 利用額/月(円)	年間				
21,448	約 15,056	3,875,000	69,750	38,750	31,000	0

※初期パラメータ…利用者数：電子商品券事業における1次応募者数、月額利用額：利用者数を前提とした損益分岐点となる下限月額、手数料収入：先進事例参考、ポイント付与：一般的なポイント付与分、維持管理費等：先進事例を参考

#### ② シミュレーション結果について

- ・利用者1人当たり毎月約 15,056 円以上の利用(年間利用総額 38 億 7,500 万円)があれば自走による運営が可能であると考えられます。但し、資金ショートしないための原資が必要です。
- ・定期的なキャンペーン等の原資も別途検討が必要です。

## 4 デジタル地域通貨導入により目指すべき姿・目標

通貨流通量を確保するためには、利便性に留まることなく、地域通貨を利用することの意義が市民に浸透していることが必要です。そのためには、次のような姿が理想と考えます。

- (1) デジタル地域通貨によって、人や地域のつながりが強化され、市民全員が健康にいき

いきと暮らせるための手段として活用されることで、より住みたいまちになっている。

- (2) デジタル地域通貨によって、市内における発注・調達・消費によりモノや通貨が広く流通し、市内事業者を応援する消費行動の促進や産業・観光等における外貨獲得により地域内の経済が循環している。

そしてこの姿を実現させるためには、今回の実証実験の結果等を踏まえると、以下の4つの目標をクリアする必要があると考えられます。

- (1) 持続可能な運営体制において、安定した運営費が維持できていること
- (2) 日常生活等において必要とするものを地域内で購入する市民が増えていること
- (3) 地域内で発注・調達・消費する事業者が増えていること
- (4) デジタル化に対する取組みに積極的に参加する市民及び事業者が増えていること

## 5 飯田版デジタル地域通貨モデルの在り方

### (1) 基本戦略（デジタル地域通貨を導入する際の条件）

#### ① 市内消費を促進する通貨

- ・市内で買物をする市民が増えていること
- ・地元店舗を中心に利用されていること
- ・行政事業等への参加により得た通貨が市内の多種多様な場面で利用できること

#### ② 市内事業者の活動を促進する通貨

- ・事業者間における新たな取組みやサービス提供等に活用されていること
- ・事業者が自身の店舗情報等について広く発信できていること

#### ③ 経済循環を促進する通貨

- ・市外への通貨流出を抑えること
- ・市民の所得が市内で消費されていること
- ・市外から資金を獲得できる事業者を増やすこと
- ・市内事業者間での取引が増えていること

### (2) デジタル地域通貨の果たす役割について

- ① 地域通貨に賛同する市内外の住民や飯田市を訪れる観光客等へ地域マネーを発行し、流通量の増加と外貨獲得を目指す。
- ② 行政事業や地域ボランティア活動等への参加者に地域ポイントも付与することで、市民の行動変容につながり、地域住民のつながりや地域活動を活性化させる。

### (3) デジタル地域通貨の利用について

- ① 利用者及び事業者のニーズを把握し、一定数以上の流通量の確保及び消費行動の促進につながる事業を展開することが必要。
- ② 利用者及び事業者へのデジタル化を推進し、簡易的な仕組みを構築することで、利用拡大と利便性の向上が期待できる。
- ③ 公共料金等において地域通貨を用いた支払いを推進する等により、利便性を向上させることが必要。
- ④ 地域通貨に賛同する利用者及び事業者への当事者意識を構築するためには、1人1人の行動による市内への波及効果を「見える化」することが必要。

### (4) デジタル地域通貨の事業者における取り扱いについて

- ① 地域通貨に賛同する事業者が、地域通貨を利活用できる場면을拡大させ、単なる決

決済手段の1つに留まらせないことにより、利用者へのサービス向上を図ることが期待できる。

- ② 市内の発注・調達・消費によりモノや通貨をさらに循環させるため、事業者間での仕入れや2次流通等の仕組みを構築することが必要。
- ③ 関係機関等との連携により、手数料設定や迅速な入金対応等の負担軽減を図り、事業者の拡大につなげる必要がある。

#### (5) 運営体制及び事業費について

- ① 持続可能な運営を行うため、運営体制及び運営コストを確保するための仕組みを構築することが必要。

## 6 飯田版デジタル地域通貨導入により期待される効果・課題（費用対効果）

### (1) 市内消費の促進

地域通貨導入の意義に賛同した利用者が、普段使いできる場面や場所をより多く確保することで、消費者が居住地で買物をする割合を示す地元滞留率や他市町村からの流入人口の割合を示す吸引力係数の増加が期待できます。市内における消費活動が促進されるため、地元事業者の応援につながることや市外へ流出する通貨の抑止につながる可能性があります。

なお、魅力付与のための地域ポイントについては、市民の地域活動への参加促進や行政施策としての活用など、地域課題や行政課題の解決に効果的な行政施策の推進が期待できます。更には、地域外に開けた仕様により、人と人、人と地域をつなぐ効果などコミュニティの活性化にも期待できます。

### (2) 市内事業者の活動の促進

地域通貨導入の意義に賛同した事業者は、プラットフォームの仕組みを十分理解することで、市内事業者間取引への利用が可能なこと、店舗情報及び地域通貨限定のサービスを提供することで、新規顧客の獲得を伴う来客数の増加が売上の増加へつながる可能性に期待できます。

都市部への決済手数料流出抑制の視点では、大手キャッシュレス決済の手数料率よりも低率とすることやプラットフォームを市内で独自に開発することにより、決済手数料が域内に留まるとともに市内事業者の所得が向上することが期待されるため、十分検討する必要があります。

### (3) 経済循環の促進

利用者及び事業者間での取引のみならず、市内事業者が市内の生産事業者から調達（消費）することは、市外への通貨流出の抑制につながるとともに、所謂エシカル消費の考え方も整合しており、地域内の経済循環に効果的な機能を果たすことが期待できます。



#### (4) 想定される課題とその解決のための方法

対象者	想定される課題	課題解決のための方法
市民	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域通貨への賛同や理解が必要</li> <li>大手キャッシュレス決済の魅力に劣る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域振興に対する意識を醸成する</li> <li>地域通貨の利用で特別なサービス等を受けられる</li> <li>地域や行政事業等への参加促進のためのポイントを付与する</li> <li>多様な場面で利用可能とする</li> <li>公共料金等の支払を可能とする</li> </ul>
	事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>手数料や店舗端末等の負担が大きい</li> <li>受領した地域通貨の利便性が低い</li> </ul>
運営	<ul style="list-style-type: none"> <li>循環し続けるための組織体制が必要</li> <li>運営コストの予算措置が永続的ではない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域通貨業務に専念できる体制づくりを構築する</li> <li>加盟店からの手数料負担等により収益を獲得する</li> </ul>

#### (5) 運営シミュレーション

- ・イニシャルコスト除く
- ・1年目の利用者数は、電子商品券を利用した30～60代の人数（先進事例を参考）
- ・4年目で電子商品券を利用した1次応募者数に到達、その後一定の利用者数を維持する設定
- ・1人あたりの利用額/月（円）は、3（3）①と同額で設定
- ・手数料は、先進事例を参考に算出
- ・維持管理費、人件費、事務手数料は、先進事例を参考に設定
- ・キャンペーン支出は、先進地や大手キャッシュレス決済を参考にプレミアム率20%を設定。1人あたりチャージ上限額10,000円の場合、2,000円分のポイント付与で年1回の実施を想定。

表1（単位：千円）

費用等		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
推移	利用者(人)	10,866	15,000	20,000	21,448	25,000
	1人あたりの利用額/月(円)	約15,056				
	利用額/年	1,963,182	2,710,080	3,613,440	3,875,053	4,516,800
収入	手数料	35,337	48,781	65,042	69,751	81,302
通常支出	ポイント付与(1.0%)	19,632	27,101	36,134	38,751	45,168
	維持管理費	5,000				
	人件費	25,000				
	事務手数料	1,000				
通常支出合計		50,632	58,101	69,134	69,751	76,168
収支	収支/年	-15,295	-9,320	-2,092	0	5,134
	収支/累計	-15,295	-24,615	-26,707	-26,707	-21,573
キャンペーン支出	キャンペーン(プレミアム率20%)	21,732	30,000	40,000	42,896	50,000
↑別途確保が必要						
総収支		-37,027	-39,320	-42,092	-42,896	-44,866

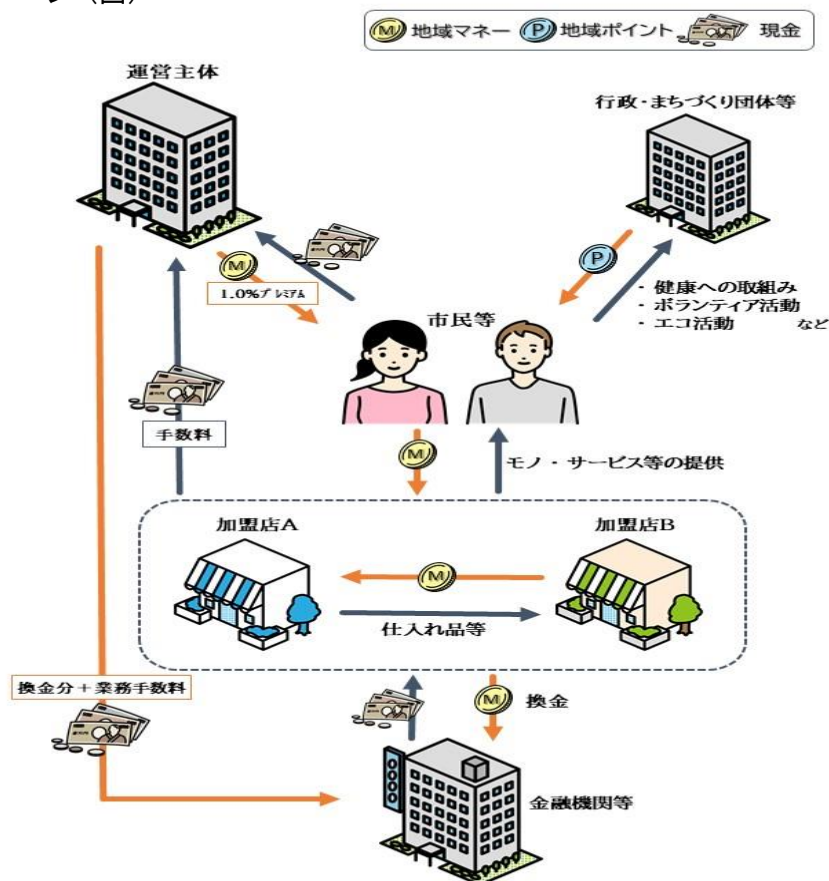
表1 続き (単位:千円)

費用等		6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
推移	利用者(人)	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
	1人あたりの 利用額/月(円)	約 15,056				
	利用額/年	4,516,800	4,516,800	4,516,800	4,516,800	4,516,800
収入	手数料	81,302	81,302	81,302	81,302	81,302
通常支出	ポイント付与 (1.0%)	45,168	45,168	45,168	45,168	45,168
	維持管理費	5,000				
	人件費	25,000				
	事務手数料	1,000				
通常支出合計		76,168	76,168	76,168	76,168	76,168
収支	収支/年	5,134	5,134	5,134	5,134	5,134
	収支/累計	-16,439	-11,305	-6,171	-1,037	4,097
キャンペーン 支出	キャンペーン (プレミアム率20%)	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
↑別途確保が必要						
総収支		-44,866	-44,866	-44,866	-44,866	-44,866

① 費用対効果について

導入から5年目で年間収支額が黒字に転じますが、インシヤルコストを含めるとシミュレーション以上の赤字となることが見込まれます。運営主体等において地域ポイントを活用した事業を展開することで、より多くの利用者確保及び更なる流通量の増加によって、赤字抑制・黒字拡大へつながる可能性があります。

(6) 流通イメージ (図)



## 7 まとめ

### (1) 地域通貨導入の意義

地域通貨は、大手キャッシュレス決済や電子マネーとは異なり、「限定された地域内で利用できる通貨」であることから、地域内経済循環の促進に有用だとされています。

導入に際しては、「地域通貨を利用することや行政事業等に参加することが地域振興につながる」という明確な意義をより多くの利用者及び事業者に広く訴求するとともに、1人1人から十分な理解及び賛同を得ることが、持続可能な地域通貨とするためには重要です。

### (2) 運営費の確保

地域マネーの導入には、導入費、人件費及び毎月の維持管理費等の運営費に加え、一定数以上の利用者を維持し続けるための定期的なキャンペーン等を実施する原資が必要です。電子商品券事業を参考に算出すると、利用者1人当たり毎月約15,056円以上の利用（年間利用総額38億7,500万円）が継続されることで、事業者の手数料負担により運営費を賄える可能性があります。この場合、事業者からの手数料収入のみでは、定期的なキャンペーンを実施する原資が不足することが考えられます。このため、キャンペーン原資は、手数料を増額する、若しくは手数料以外の方法を検討する必要があります。

### (3) 運営体制

地域マネーの導入には、現業務への影響等が懸念されるため、新たな組織体制を構築し、持続的に循環し続ける仕組みが必要です。

先進地においては、地域内の金融機関と行政の連携による体制や行政が主体の体制等、様々な運営体制の事例があります。視察先のヒアリングでは、デジタル地域通貨は、購入金額や顧客データの収集の分析が可能となることから、効果的な政策を立案することが期待できるとした一方、運営主体に関わらず、人材確保等に関しては、苦慮している様子であり、効果的な運営を行うための体制構築が出来ていないケースがありました。特に行政主体の場合は、政策経費として運営コストを負担しているケースがありました。また、持続的な運営にとって、金融や法的手続きなどの知見を有する人材も必要です。

### (4) 利用者及び事業者の確保

上記(2)同様に、利用者1人当たり毎月約15,056円以上の利用（年間利用総額38億7,500万円）が継続される必要があります。持続可能な地域通貨とするためには、一定数以上の利用者を確保するためにも、利便性を確保すべく多種多様な事業者の登録が必要であり、一定の地域マネー流通量を確保する必要があります。この際には、事業者における決済環境等の環境整備を行う必要があります。加えて、事業者が受領した地域マネーを事業者間取引に利用することなども必要です。

また、行政事業や地区のボランティア活動への活用等による地域ポイントの魅力創出の工夫が必要です。

## 8 参考

### (1) 研究会日程

	日時	協議内容
第1回	6月28日(水)	(1) 研究会(仮称)の趣旨について(案) (2) 商業の現状とこれまでの研究について (3) 議論する論点(案)について (4) 今後のスケジュール(想定)及び最終取りまとめイメージについて
第2回	7月20日(木)	(1) 地域通貨導入により目指すべき姿について (2) 事業者が扱う地域通貨について①
第3回	8月2日(水)	(1) 事業者が扱う地域通貨について②
第4回	8月9日(水)	(1) 運営体制と事業費について (2) 地域通貨の利用について①
第5回	8月22日(火)	(1) 地域通貨の利用について② (2) 地域通貨の発行について①
第6回	8月29日(火)	(1) 地域通貨の発行について② (2) 報告書とりまとめ骨子(案)について
第7回	9月7日(木)	(1) 報告書とりまとめ(案)について

### (2) 研究会メンバー

飯田信用金庫 地域サポート部 竹内文人氏

飯田商工会議所 中小企業相談所 南井宏朗氏、西尾宣己氏

<事務局> 飯田市 産業経済部 商業観光課 商業流通係