

GoToキャンペーン事業について

令和2年7月16日

近畿経済産業局 産業部 流通・サービス産業課

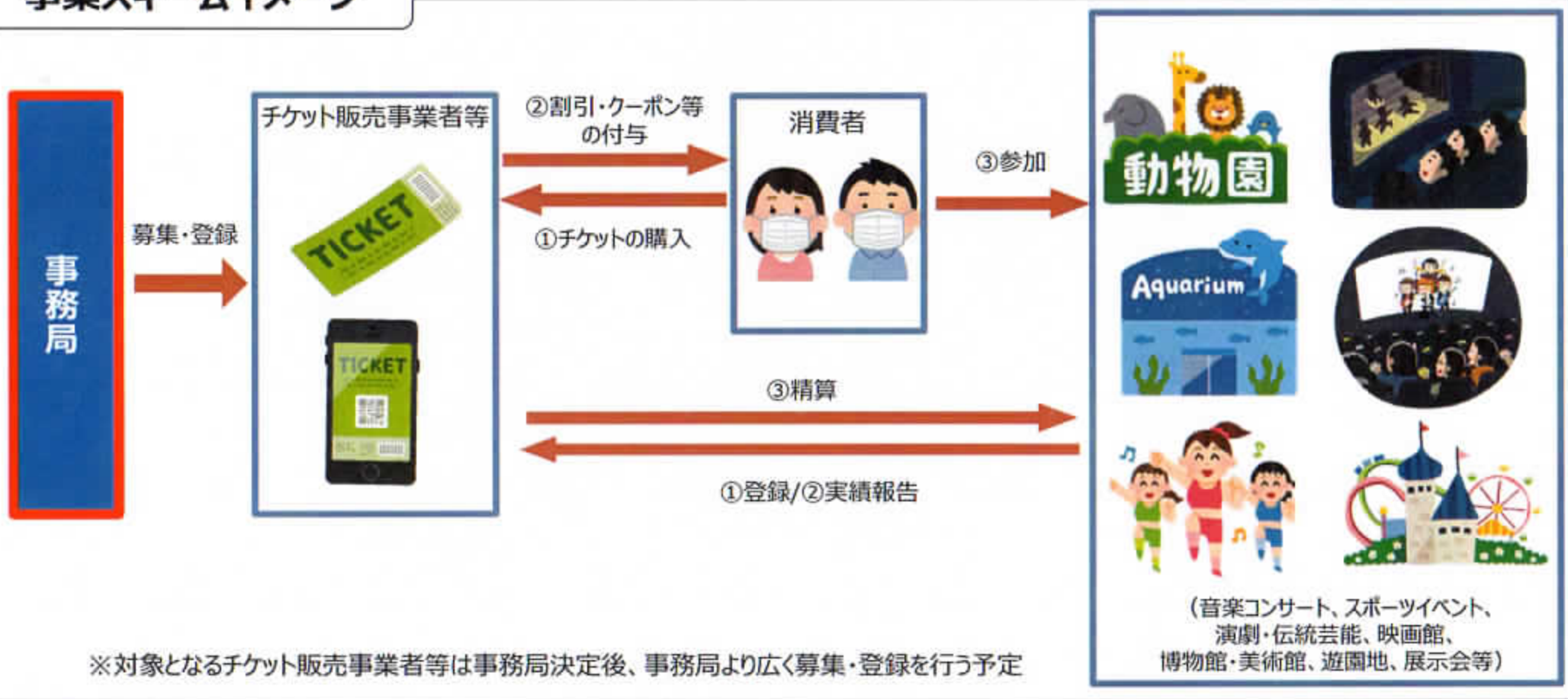
1. Go To イベント事業について

2. Go To 商店街事業について

本事業のスキーム

- 本事業は、新型コロナウイルスによる感染症の流行状況を見極めつつ、割引・クーポン等を消費者に付与すること等により、イベント・エンターテインメント業の需要を喚起することを目的とする。

事業スキームイメージ



本事業の支援の流れ

- イベント・エンターテインメント関連のチケット等を購入の際、2割相当分の割引・クーポン等を支援。

①消費者がチケット等を購入

(例)

対象チケット販売サイトで購入



対象チケット販売店で購入



イベント会場等で対象チケットを購入 (※)



②消費者が2割相当分の割引・クーポン等を取得

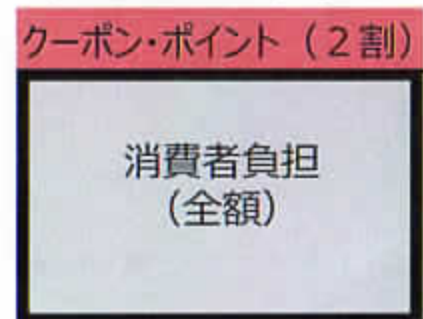
【1】2割引の価格で購入



(例)

- ・チケットを2割引で購入
- ・チケット購入券を2割引で購入 等

【2】2割相当分のクーポン又はポイントを取得



(例)

- ・チケットに加え2割分の物販購入に利用できるクーポン券を取得
- ・チケットに加え2割分の別のチケット購入に利用できるポイントを取得 等

(※) 対象となるチケットは、チケット販売事業者等において販売数・価格等を正確かつ迅速に把握・管理する仕組みを構築しているものに限る

イベント・エンターテインメントの対象

- 対象となるイベント・エンターテインメントは、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた文化芸術やスポーツに関する行事であって、国内で不特定かつ多数を対象にして有償で消費者に対して提供されるものを基本とする。なお、無観客ライブ配信等の新型コロナウイルスに対応する新たな形式のものも含む。
- 具体的には、文化芸術の公演・展示等、スポーツ関連のイベント（施設利用等を除く。）を対象とする。
※ 事務局決定後、詳細を検討。

対象

➤ 文化芸術の例



音楽コンサート



伝統芸能



演劇



美術館



映画館



遊園地



無観客ライブ配信等の新たな形式のもの

➤ スポーツの例



試合観戦



スポーツイベント

対象外

➤ 対個人サービス



例：マッサージ、理容、美容、エステ、パーソナルトレーニング、家事 など

➤ 特定の者しか参加できないもの



例：結婚式、企業内や知人のみのイベント など

➤ 入場料等が発生しないもの



例：ゲームセンター
会費（月謝）制のサービス など

➤ 施設利用



例：ボウリング場、ゴルフ場
テニスコート、カラオケ場など

➤ コロナの影響を受けていない業種



例：動画配信サービス など

チケット販売事業者等の対象

- チケット販売事業者等は、消費者向けにイベント・エンターテインメントの需要喚起キャンペーンを実施。チケット販売事業者等には、幅広い地域のイベントを参画させる工夫を求める。
- 以下の3類型のチケット販売事業者等を想定。

※ 事務局決定後、詳細を検討。

- (1) イベント主催者から委託されたチケットを消費者に販売する事業者
- (2) イベント主催者にチケット販売システムを提供する事業者
- (3) 自ら主催するイベントのチケットを消費者に販売するイベント主催者

【1】「2割引」の具体的なイメージ

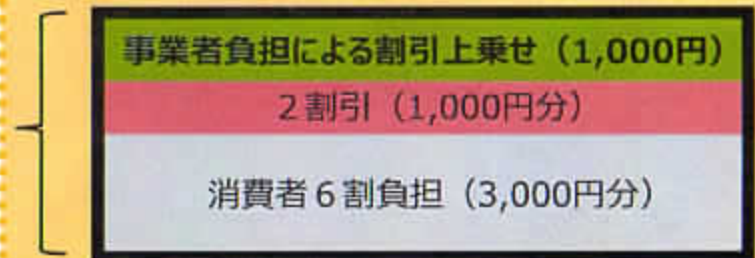
- チケット代の2割相当分の割引支援の場合



消費者は割引後の金額である4,000円のみを支払い



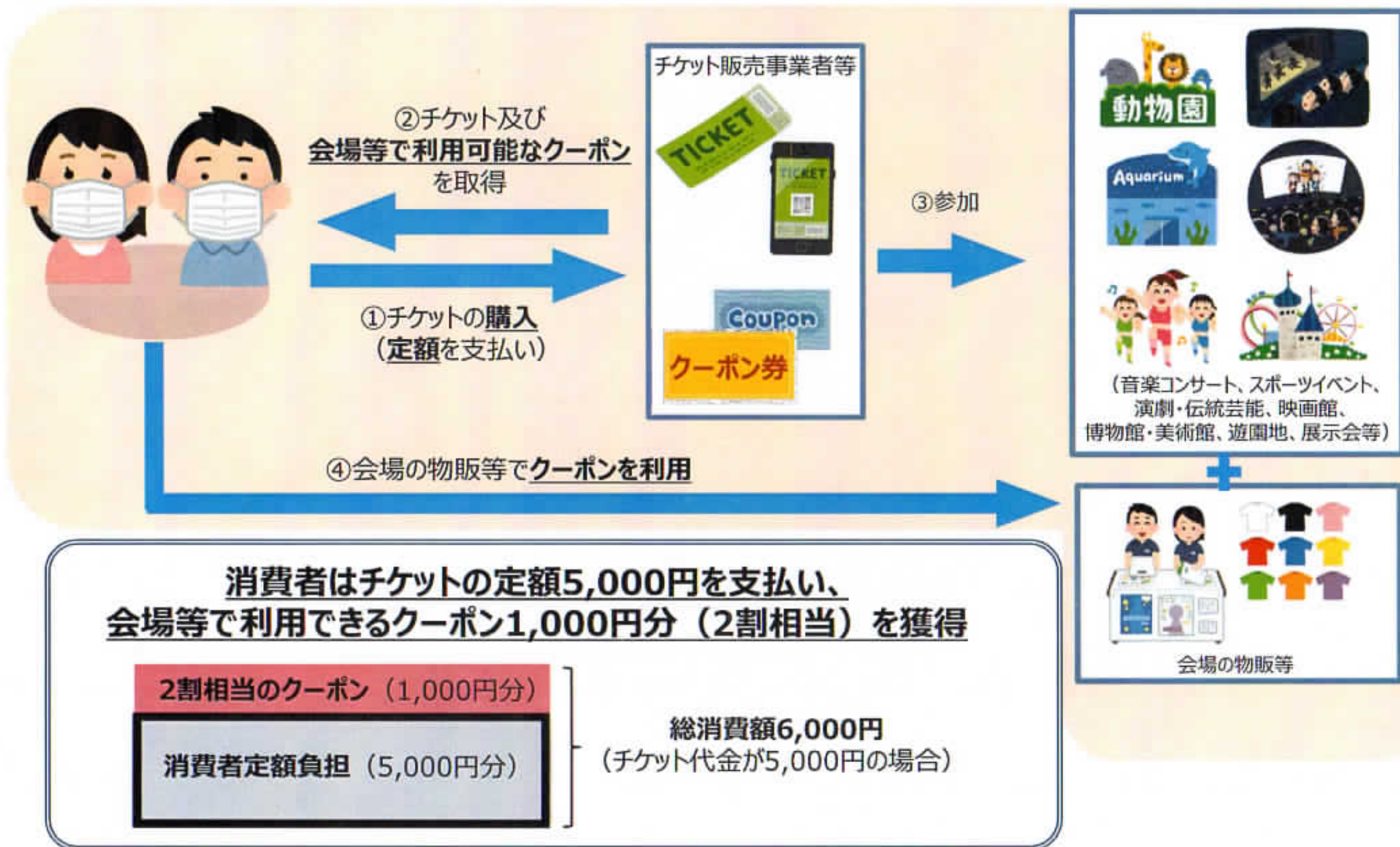
- 地域や事業者等によるバウチャー・前売り券等の発行の場合、事業者が1,000円の割引上乗せを行えば、消費者はバウチャー等の購入に3,000円のみを支払いとすることも可能。



※イベント主催者等の負担による割引額の上乗せ・前売等も可能

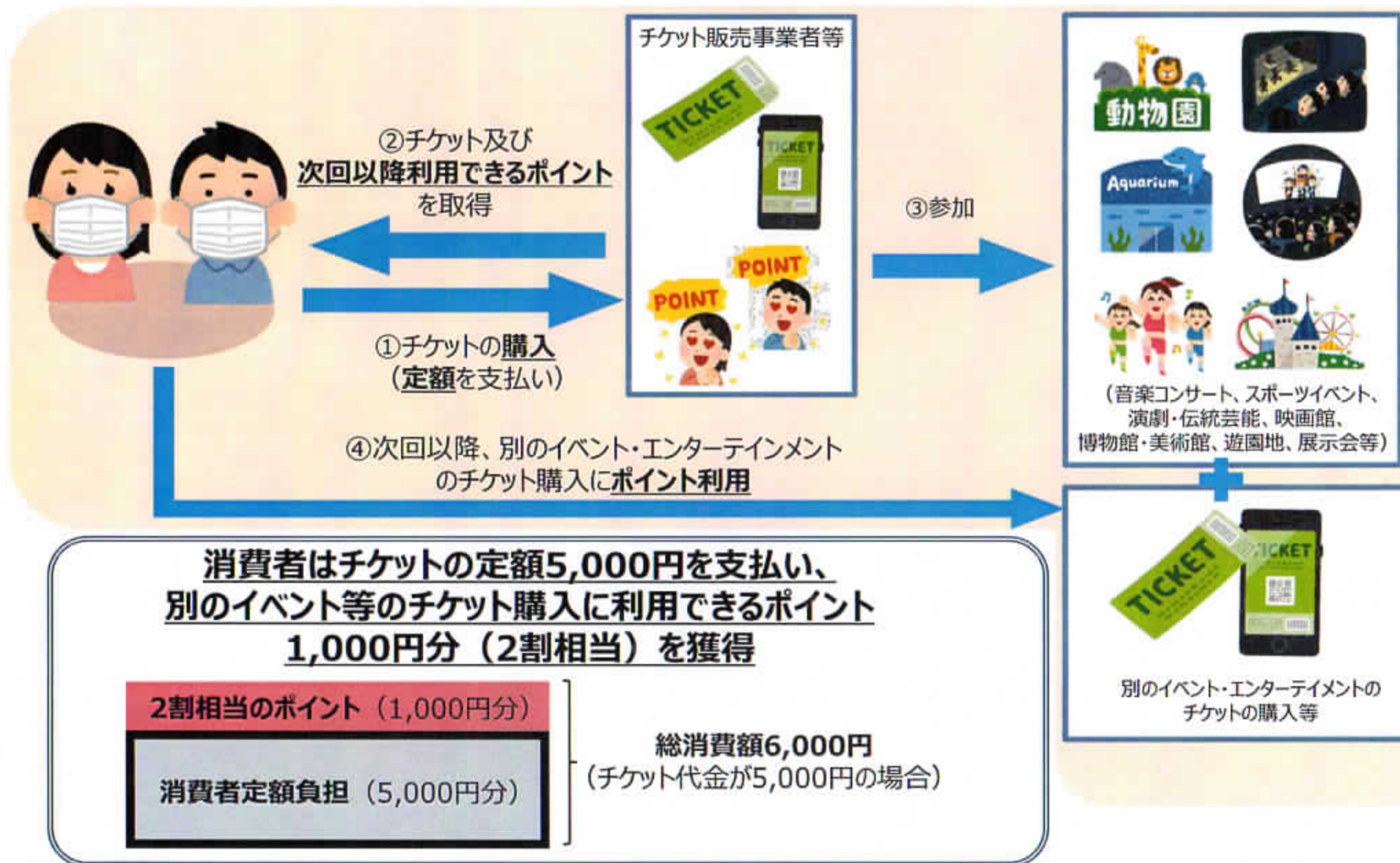
【2-①】「2割相当分の物販クーポン」の具体的なイメージ

- チケット代の2割相当分の会場での物販等で利用できるクーポンの付与を行う場合



【2-②】「2割相当分のチケット購入ポイント」の具体的なイメージ

- チケット代の2割相当分の別のチケット購入に利用できるポイント付与を行う場合



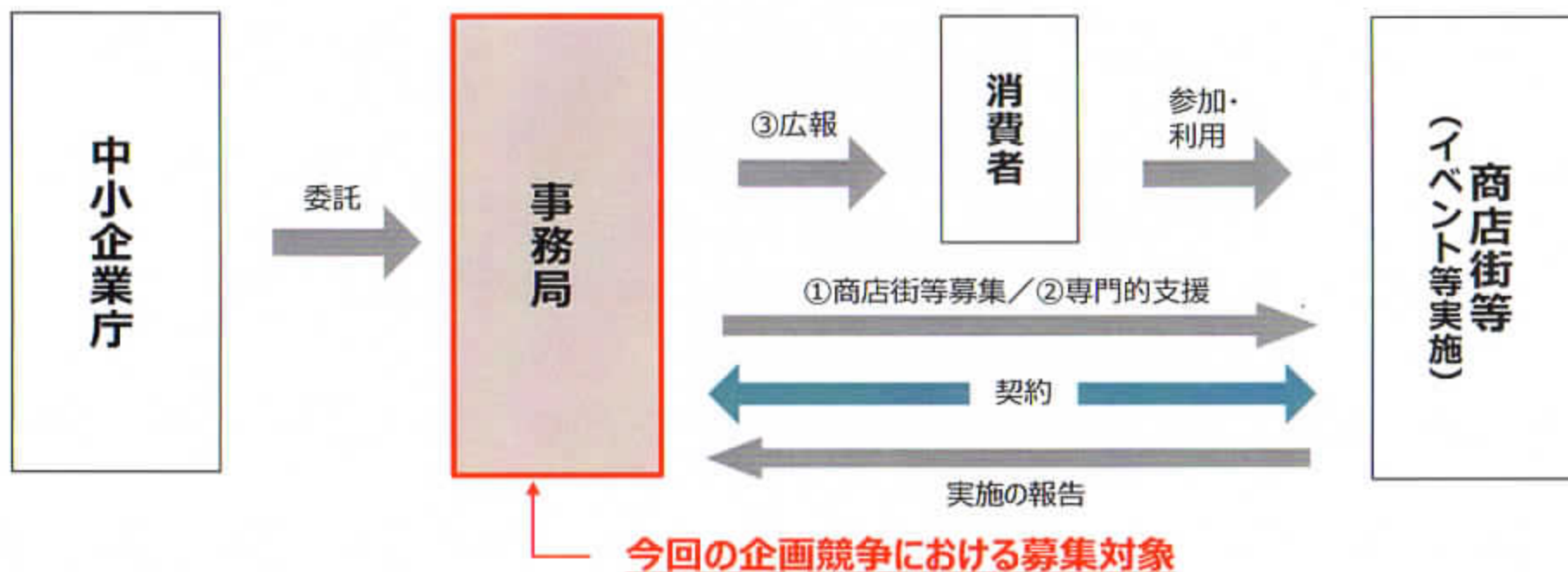
1. Go To イベント事業について

2. Go To 商店街事業について

Go To 商店街事業の概要

- 本事業は、新型コロナウイルスによる感染症の流行状況を見極めつつ、国全体の需要喚起を図るべく、立地や集客機能に優れた商店街等において人の流れと街のにぎわいを創り出し、商店街等のにぎわい回復を図ることを目的とする。
- 今回の企画競争においては、本事業全体を統括・運営する事務局を募集。

●事業スキームイメージ



Go To 商店街事業の事務局業務と事業例

●事務局業務

①商店街等募集、商店街イベント等の実施

商店街等を募集し契約した上、商店街イベント等（**イベント・キャンペーン**、**プロモーション**、**観光商品開発**等）を実施
（1商店街等あたり**300万円上限**、**広域連携**でプロモーション等を実施する場合**500万円上乗せ**）

②商店街等への専門的支援の実施

商店街イベント等を実施する商店街等に対する、専門的なノウハウの提供、人材派遣等による支援の実施

③事業の広報

幅広い消費者にとって参加しやすい商店街イベント等となるよう情報発信

※なお、詳細については、事務局決定後、中小企業庁と協議の上で決定する。

●商店街イベント等の例

- 新型コロナウイルス感染症対策を講じた上での毎年恒例の商店街イベントの実施
- 商店街内のテイクアウト対応店舗のポータルサイト作成・運営
- 地域産品配布等によるピーク時間の分散化を図った商店街セールイベントの実施
- オンラインイベントとの実施とその広報
- 商店街の定番メニューのデリバリーキャンペーン
- 従来の商圈外の消費者に対して商店街等の魅力を発信するプロモーションの開発
- 商店街等でのコト消費を促進する旅行商品（飲み歩き・食べ歩きツアー等）の開発とOTA（Online Travel Agent）等での販売

事務局企画公募Q&Aから 事業のポイント

※中企庁と事務局受託者で今後事業詳細を調整。
要件は変更される可能性があります。

①事業単価の考え方（基本）

@300万円×5 商店街 = 1,500万 + 広域連携500万 = 2,000万円

②連携する**商店街数**に制限はないが、1件あたりの**上限額が設定**される予定につき、連携数が多い場合には単価下げの工夫が必要となる。

（例）上限設定3,000万円となった場合

@300万円×20商店街 = 6,000万 + 広域連携500万 = 6,500万円 ×

@125万円×20商店街 = 2,500万 + 広域連携500万 = 3,000万円 ○

③同一商店街による**複数回**の利用は可能（事業の切り分けは必要）

（例）①のケースで 秋のイベント、新春イベント等で2回利用する場合 計4,000万円

④対象となる事業 商店街の賑わいを回復するイベント、キャンペーン、プロモーション（ソフト事業）

- ・プレミアム付き商品券・金券の発行、アーケード、防犯カメラ等のハード事業は**対象外** ×
- ・専門的支援は@300万円とは別枠での支援

⑤実施方法

- ・事務局との**請負契約（外注）**を想定。コンサルとの契約や支払い時期が契約期間を外れないよう要注意（請負契約成立まで見積もりでとめておく等）。
- ・複数の商店街が連携する場合：コンソーシアムを形成し**代表者**を決めて申請する。

⑥事業期間（予定）

- ・2020年**8月中旬**～ 令和2年度内で終了