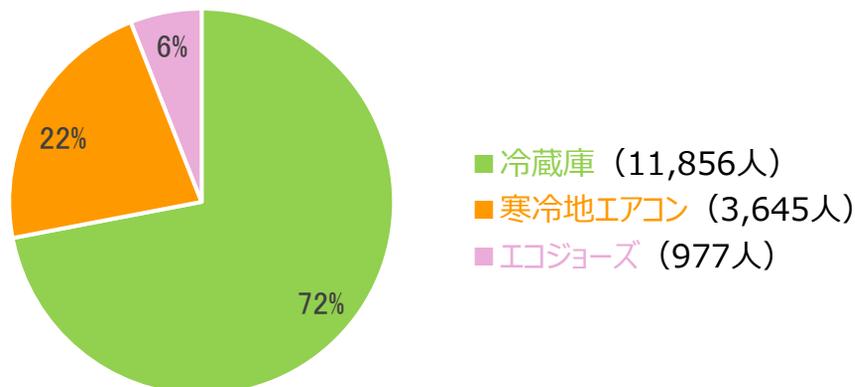


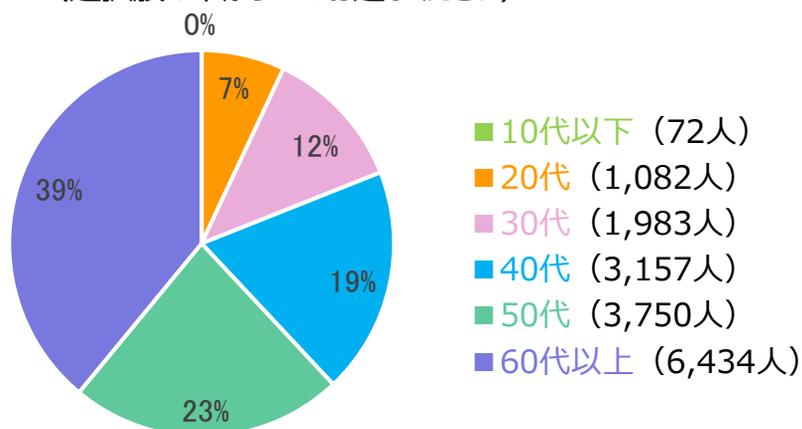
## ◆ キャンペーンアンケート

※アンケート対象者は本キャンペーンサイトにアクセスされた方（ポイント取得者を含む） **N = 16,478**

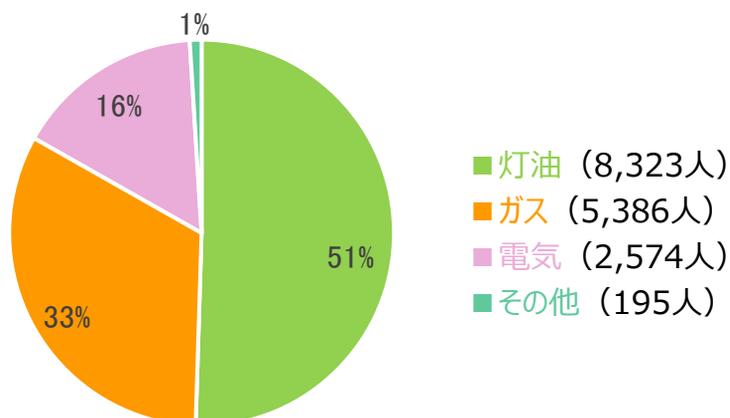
設問1. 購入検討した製品は何ですか。  
(選択肢の中から一つお選びください)



設問2. 年代についてお聞かせください。  
(選択肢の中から一つお選びください)



設問3. ご自宅ではどの種類の暖房を主に使っていますか。  
(選択肢の中から一つお選びください)



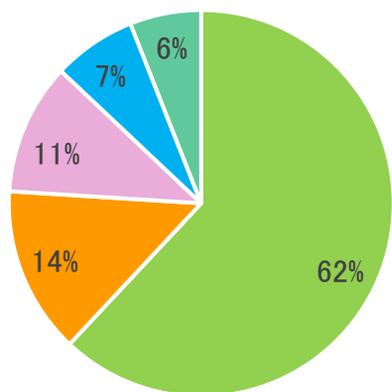
その他回答（件数の多いものを抜粋）

回答	件数
集中暖房	41
エアコン	21
地域暖房	17
薪ストーブ	11
セントラルヒーティング	6
パネルヒーター	6
床暖房	6
北海道地域暖房	5
ペレットストーブ	4
マンション集中暖房重油ボイラー	4

## ◆ キャンペーンアンケート

※アンケート対象者は本キャンペーンサイトにアクセスされた方（ポイント取得者を含む） **N = 16,478**

設問 4. 本キャンペーンへの申請動機をお聞かせください。  
(選択肢の中から一つお選びください)

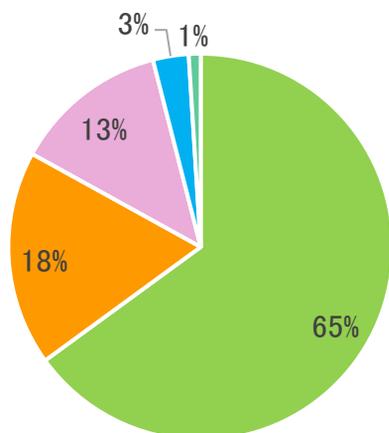


- 使っていた製品が古くなったから (10,135人)
- 引っ越しのタイミングだったから (2,336人)
- 電気・ガス代が高騰しているから (1,805人)
- 環境保全のためにCO2排出量を削減したいから (1,211人)
- その他 (991人)

その他回答（件数の多いものを抜粋）

回答	件数
故障したため	149
猛暑対策及び、厳冬対策	25
新規購入	9

設問 5. 電気やガスを使用する暖房・給湯機器を新しく導入するにあたっての懸念について、最もあてはまるものはどれですか？  
(選択肢の中から一つお選びください)



- 導入にかかるコストが高い (10,746人)
- 維持費用が高い (2,903人)
- 懸念点はない (2,196人)
- 暖房や給湯の性能が低くなる (465人)
- その他 (168人)

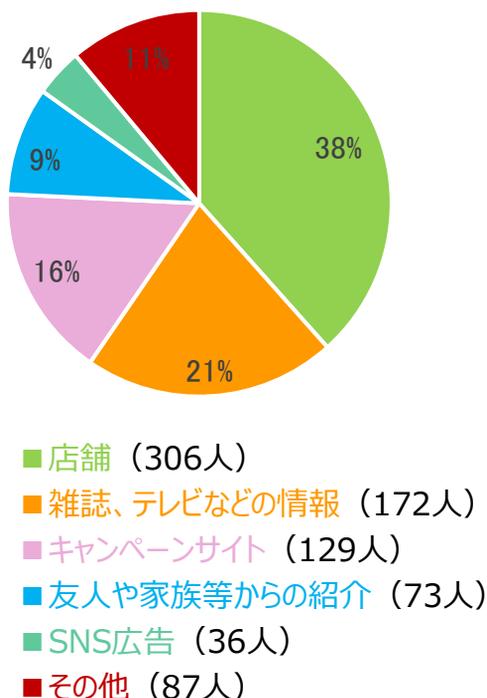
その他回答（件数の多いものを抜粋）

回答	件数
使いやすさと節電	6
特になし	3
わからない	3
夜間の暑さ対策	3
ガスの供給が止まらないか	3
最小限のもので我慢する	3

## ◆ エアコン購入者アンケート

※ポイント取得者のうち、抽選で100名にQUOカード500円分をインセンティブとして支給 **N=803**

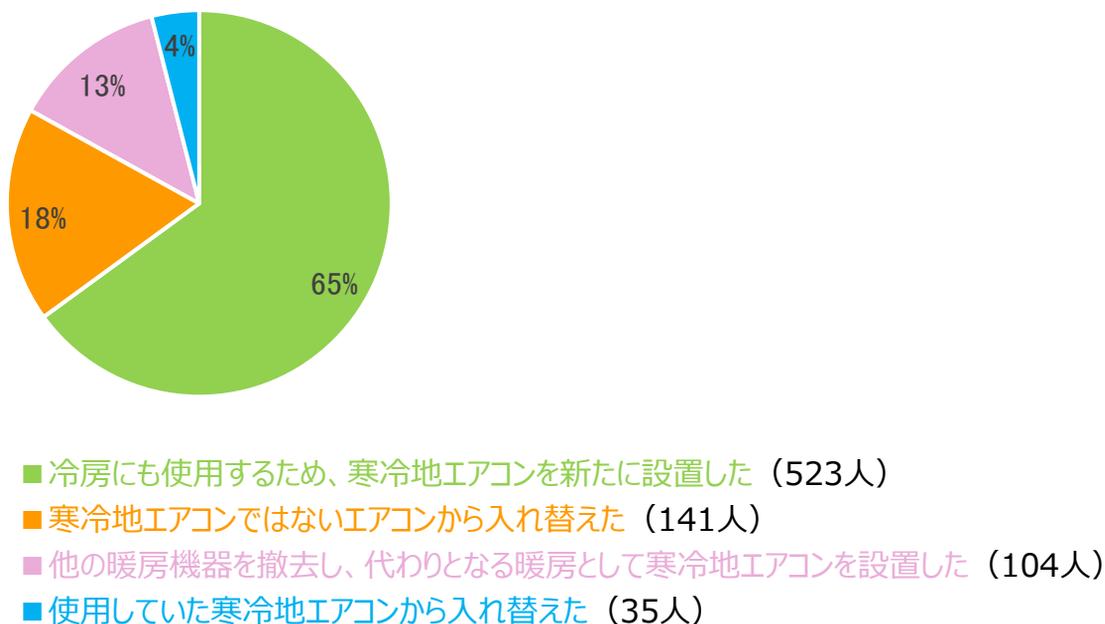
設問1. 本キャンペーンを何で知りましたか？  
(選択肢の中から一つお選びください)



その他回答 (件数の多いものを抜粋)

回答	件数
メール	21
広報さっぽろ	13
新聞	10
販売店	2
情報誌	2
インターネット	2

設問2. 本キャンペーンによる、寒冷地エアコンの購入・設置内容についてお伺いします。  
(選択肢の中から一つお選びください)



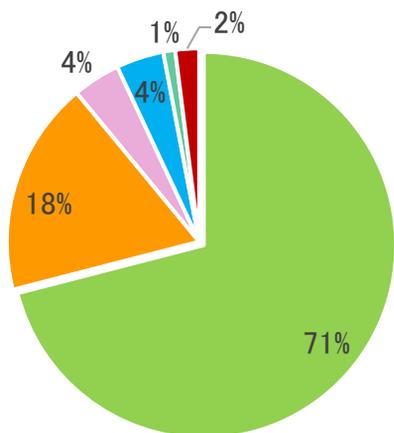
## ◆ エアコン購入者アンケート

※ポイント取得者のうち、抽選で100名にQUOカード500円分をインセンティブとして支給 **N=803**

設問3. 冷房用にエアコンを購入するのではなく、暖房性能が高い寒冷地エアコンを購入した一番の理由は何ですか？

(選択肢の中から一つお選びください)

その他回答

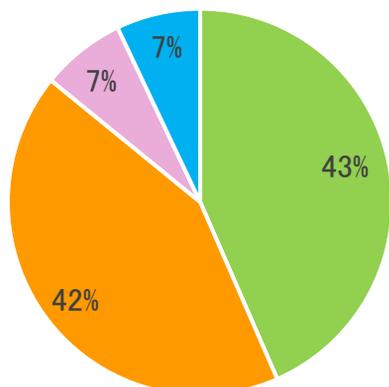


- 冬場の暖房も考えて、省エネ性能の高い製品を導入したかったから (568人)
- キャッシュレスポイント等がもらえるから (144人)
- お店から提案があったから (35人)
- もともと寒冷地エアコンを設置していたから (29人)
- 気に入った製品があったから (10人)
- その他 (17人)

回答	件数
灯油代が高いため。灯油ストーブの使用を抑えるため。	2
ガス暖房がマンションの標準で付いていたが、空気の乾燥など使い勝手が悪いので安全な暖房としてエアコンを暖房に使用することを考えた。	1
部屋に灯油ファンヒーターが設置されているが、ペットの為に留守中に温度調整ができるエアコンを購入した	1
孫が灯油ストーブで火傷をしないために。	1
引越しのに伴い、寒冷地エアコンかストーブ等の暖房器具を買う必要があったから。	1
オール電化のため冬の電気代が高かったので電気代節約のために通常の暖房機の補助として寒冷地エアコンが欲しかった	1
設置するなら、両用できるものの方がいいと思ったから。	1
電気代が高騰し、オール電化の暖房機を止めたかった	1
ガスよりも安心して使えるエアコンを暖房でも使いたかったから	1
北電のエネとくスマートプランに契約変更するため	1
札幌なので寒冷地仕様でない不安	1
高齢者がいるので寒がり。	1
小さな子供がいる為	1
オール電化住宅なので蓄熱暖房の代わり	1
以前使っていたものが調子悪くなったから	1
エアコンの入れ替えで時期なので省エネエアコンを購入	1

設問4. この冬に寒冷地エアコンを暖房として使用していますか？

(選択肢の中から一つお選びください)

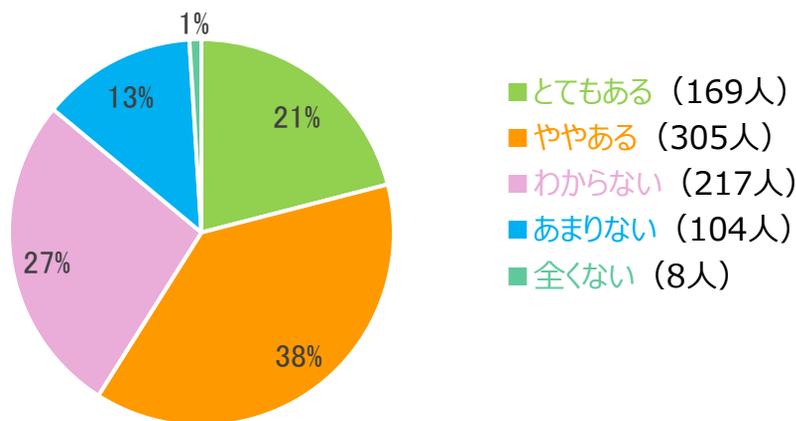


- 寒冷地エアコンを補助的に併用している (349人)
- 寒さが厳しい時期も含めてメインの暖房として使用している (339人)
- 寒冷地エアコンを暖房には使用していない (59人)
- 寒さが厳しくなる前まで、暖房として使用していた (56人)

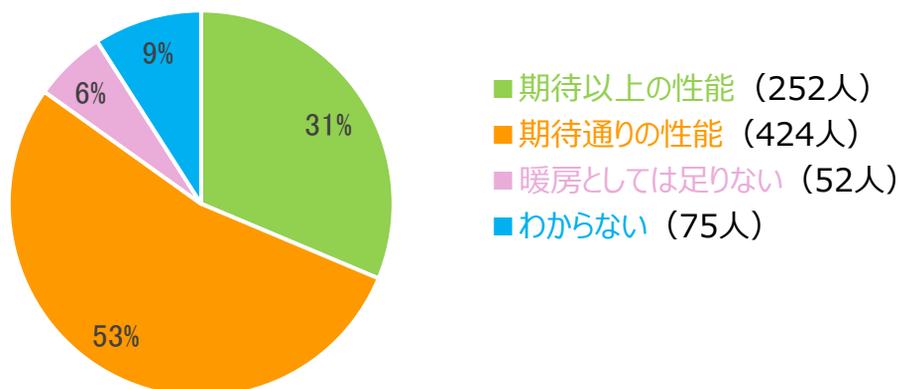
## ◆エアコン購入者アンケート

※ポイント取得者のうち、抽選で100名にQUOカード500円分をインセンティブとして支給 **N=803**

設問5. 寒冷地エアコンを使用してみて省エネ(光熱費の削減含む)に繋がった実感はありますか?  
(選択肢の中から一つお選びください)

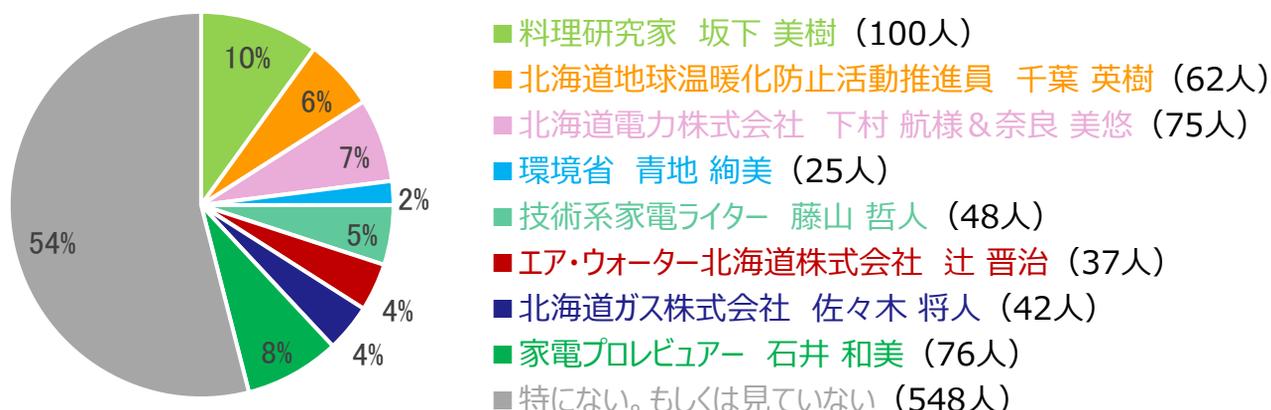


設問6. 寒冷地エアコンの暖房性能はいかがですか?  
(選択肢の中から一つお選びください)



設問7. キャンペーンサイト内のコンテンツ「SAPPORO 未来デザイントーク」の中で特に面白かった、  
タメになったのはどの回ですか? (複数選択可)

※アンケート開始当時、公開前であったコラムは選択肢に含まれておりません。



## ◆ エアコン購入者アンケート

※ポイント取得者のうち、抽選で100名にQUOカード500円分をインセンティブとして支給 **N=803**

設問8. その他、本キャンペーンを通してお気づきの点や、コメントがあればご自由にお書きください

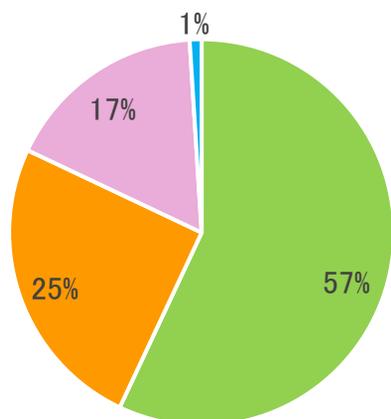
### 一部抜粋

省エネ、温暖化など興味が湧くようになりました。家庭の中の省エネを工夫するのも楽しく有意義だと感じるようになりました
こちらの不備で何度か電話でお世話になりました。まだ40代の私でも大変だったのでお年寄りはいま申請できたのかな、と心配です。
手続きについては、わかりづらいところがあった。
このようなキャンペーンを継続していただき温暖化防止に努めていただきたいです。
省エネ対策は1人1人が関心を持つべき課題であり国若しくは各自治体のキャンペーンももっと力を入れてほしいと思う。
キャンペーン期間が短いと思った
物価高の中で、補助は大変ありがたかった。また、思ったより早くポイント還元があり、行政の温暖化に対する本気度が見えた。
有意義なキャンペーンだと思った。このおかげで高価なエアコンを買う動機になりました。今後も継続したキャンペーンを是非期待してます。
キャンペーンが購入に踏み切ったきっかけになりました。
省エネ家電を購入するきっかけとなりました。今後もこの制度があれば購入を検討したいと思います。
ポイントで還元されるのは新鮮だった。
省エネに対する意識が強くなった
とても条件の良い補助金で大変助かりました。
祖母の部屋に冷暖房エアコンを付けたのですが、今回のキャンペーンがあったことで、購入を決めました。祖母もとても喜んでます。
色々な家電に対応してほしい。
これからの温暖化の事や環境破壊の問題など何をすれば良いかと考えますが正解を導き出す事が難しいです。自分達にできる事をやれたら良いかなとも思っています。
省エネ家電を普及させたいのであればポイントを高くして促進させないと、効果はあまりないと感じた。
オール電化世帯です。様々な物の値上げに加え電気使用量の値上げと厳しい世の中だと感じる中、家計を応援キャンペーンはありがたい企画でした。
エアコンは電気代がかなりかかるので、省エネになっているかどうかわからない。このようなキャンペーンは良いことなので、第2弾以降も期待します。
ポイント付与まで早かったので嬉しかった。
ポイントで子どもの絵本を買ってます。キャンペーンのおかげです、ありがとうございます！
申請書類の提出方法をもう少し簡略化してほしい。
補助していただき、大変助かりました。ありがとうございます。来年の夏は、乗り切れそうです。
もう少し長い期間でやってほしい。
キャンペーンが無ければ寒冷地エアコンにしていなかったので、キャンペーンがありありがたかったです。申請方法もわかりやすかったです。
sapporo未来デザイントーク聞くと皆さんの話がとても参考になりました。
省エネ機器の販売拡充に大変良いキャンペーンでした。継続を希望いたします。ありがとうございます。
申請が簡単で良かった
キャンペーンの認知度が低いのでもう少し周知したほうが良いと思う。
家電量販店に行くまでキャンペーンを知らなかった。広報が足りなかったか、PR方法を見直す必要があると思う。
もう少し大々的にキャンペーンの宣伝を行なって欲しかった。
進捗情報もわかり良かった。またやってほしい。
良いキャンペーンだと思う。メールを紛失してしまい、コールセンターへ電話して再発をお願いしたが、とても対応が良かった。
エコキュートも対象にして欲しい

## ◆登録店舗アンケート

N = 110

設問1. ①今回のキャンペーンに参加した理由は何ですか？（複数回答可）

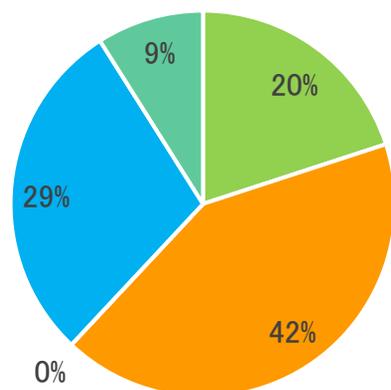


- 販促活動に活用できると感じたため（92人）
- 店舗（企業）として省エネに関心が高いため（41人）
- 省エネ機器に対する問い合わせが多いため（27人）
- その他（1人）

その他回答

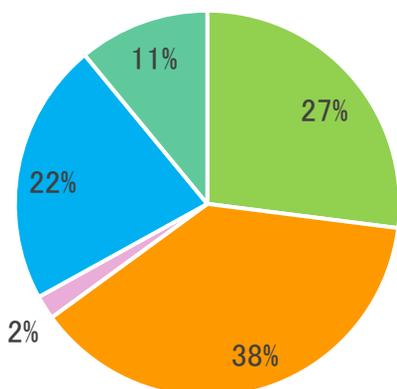
	件数
お客様への還元が出来る為	1

設問2. 本キャンペーン参加前に、日頃、お客様から省エネ家電（省エネモデル）に関する問い合わせはどの位ありましたか？（近いものを一つお選びください）



- とてもある（22人）
- ややある（46人）
- わからない（0人）
- あまりない（32人）
- 全くない（10人）

設問3. 本キャンペーンに参加した結果、お客様が省エネ製品を購入する動機に繋がったと思いますか？（近いものを一つお選びください）

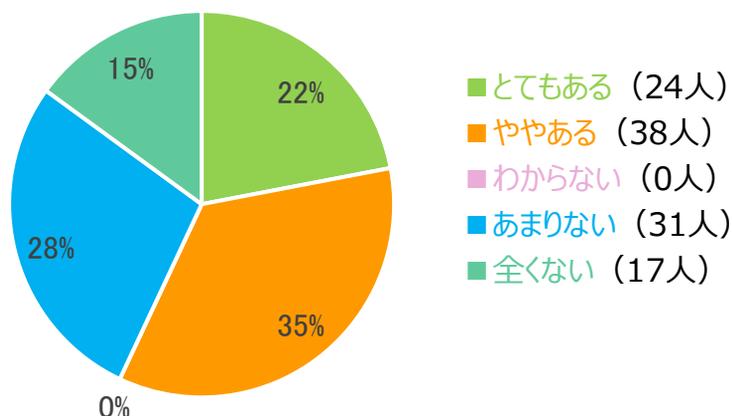


- とても思う（30人）
- やや思う（42人）
- わからない（2人）
- あまり思わない（24人）
- 全く思わない（12人）

## ◆登録店舗アンケート

N = 110

設問4. 本キャンペーンはお店の売上向上に繋がりましたか？（近いものを一つお選びください）



設問5. その他、本キャンペーンを通してお気づきの点や、コメントがあればご自由にお書きください

### 一部抜粋

店頭での身分証明書確認ですが、プライバシーの問題で拒否されるケースがありました。
お支払いのタイミングで、領収書（型番記載なし）不備がありました。
配送、納品書が必要であることは、札幌市在住限定のため理解しますが、こちらも申込時に必要であることを理解されていない方が多く、イレギュラー対応で行うことが多々ありました。
お客様より、寒冷地仕様ではないエアコンは(省エネ達成基準を満たしていても)対象にならないのが残念だという声をいただきました。
申請の仕方が面倒。お年寄りでも簡単に申請できるような仕組みを考えるべき。
家電店舗が対象と思っていましたが、リフォーム業者でも加盟できることが説明会に参加して分かったので良かったです。
この度はキャンペーンを実施いただきありがとうございました。現金での補助が多い中、キャッシュレスポイントでの付与というのは新しい取り組みだと感じました。入替のご案内時にこのようなキャンペーンがあると、お客様自身も検討できる機会が増えると思います。またこのようなキャンペーンが開催される際には是非参加させていただきたく思いますので宜しくお願いいたします。
お客様が申請手続きの際、わかりにくかったと言っていた。
キャンペーン実施前に事務局の方がご説明にきていただいたり説明会の実施等、他の補助金に比べて活用しやすい内容で分かりやすかったと感じます。
この度はありがとうございました。受付及び運営の皆様には色々教えて頂き大変感謝しております。お客様より2024年度もキャンペーンが継続すれば良いとお声が上がっておりますので、ご検討のほどよろしく願い申し上げます。
札幌市民への認知度が低いと思います。動画作成やBGM、CMなど出来ればもっと良かったと思います。
今年度も是非継続してキャンペーンを行って欲しい。エアコンの冬の設置で、雪害の影響がでたので、キャンペーン期間は冬季を含まない期間で設定して欲しいと思いました。
お客さまが商品を選ばれた後に、こちらから今回のキャンペーンのご案内をして、初めて知る方が多かったです。良いキャンペーンだと思いますので、もう少し認知度があると、購入に繋がる、省エネ製品への切り替えが進むかと思います。
領収証に型番が無くても保証書で確認出来ると思う
今回キャンペーンを行っていただき、多数のお客様よりお喜びの声をいただきました。お客様の省エネへの関心の高さがうかがえました。その分お客様からのお問い合わせが多く、なかなか事務局様へ連絡がつかない為店舗のほうへ申請についての問い合わせが多かったように感じます。当店においてはご年配のお客様が大多数を占める為、申請についてのサポートの充実があるとより一層良かったと感じました。
キャンペーンに参加できた事で、お客様に喜んでいただきました。ありがとうございました。
キャンペーン期間が、せめて6か月くらいあれば良いと思いました。
提出書類が多いので、もう少しスムーズに手続きできるようにして頂けると幸いです。
対象の製品の幅を広げていただきたかった
こちらから説明しないと知らない方がたくさん居て次回こういうキャンペーンがあればもう少し事前に周知活動したいと思いました