

## ノーリスクなのでおすすめです

自社はウェアや販促物にプリントやレーザー加工を施しオリジナル商品を製作していますが、ふるさと納税返礼品への登録は地場産でないと出来ない（資格が無いと）思い諦めていました。そんな時に商工会議所で説明会が開催され、完全自社製造でなくても、主要な加工を自社でしていれば登録できるということを知り申請し実際に登録できました。

返礼品第1弾は自社サイトでも購入実績のあった商品で、赤ちゃんの名前・生年月日・自社オリジナルデザインの干支イラスト等を入れた「乳歯ケース」にしました。ふるさと納税サイトを検索してみてもあまり無く「どうなんだろう」と不安もありましたが、説明会の個別相談で反応のある可能性の高い商品だと後押しを受け、返礼品として出してみたところ、年末だったということもあってすぐに十数件の申込がありました。世界に一つだけ、一点ものというところが良かったのかなと思っています。

返礼品送付の際に、他の市では自分で作成しないといけないう送り状も加古川市が作成してくれるのでとても助かっています。送料も市負担、利益率も高くリスク無しと、出して損はないと思います。今後はへその緒ケースや産毛ケース、猫や犬のひげケース、キャンプグッズなどオリジナルロゴやイラストを加工した返礼品を出していこうと思っています。「オリジナルグッズのカテゴリー」としての新たな価値を見出したことが何より良かったですね。



株式会社わくわく  
代表取締役 奥田久美さん



人気の乳歯ケース

## 新商品で利用者拡大を

自社の木枠ミラーは和洋問わずマッチし、縦・横どちらでも壁掛け可能なので、部屋・洗面所・階段など色々な場所に使うことができます。

ネット販売では「SENNOKI」というブランド名で販売をしていたので、2年前からは千代木工という会社名に加えて「SENNOKI」名で返礼品を出しています。その方が検索にも引っかかりやすいと考えたからです。ミラーは好評ですがリピートに繋がりにくい商品のため“ミラー周り”の物も出したら「こんな商品もあるのか、ミラーと合わせるといいんじゃないか」と思ってもらえるのではないかと、壁掛けシェルフなどを新商品として登録しました。



千代木工  
ゼネラルマネージャー 岡本健太郎さん

これまでお客様から「実物はどこで見られるのか」という問い合わせが多かったのですが、この度、夢であったショールームを本社敷地内にオープンしました。初めは地元の方が実物を見られるようにとの思いで計画を始めたのですが、ふるさと納税を見た市外の方からもご来場の予約をいただいています。

「SENNOKI」はシンプルというイメージがありますが、今後はデザイン性を重視したものも出していきたいと考えています。品質には自信がありますので、高品質に遊び心が加われば返礼品の利用者層も広がるのではないかと考えています。



幅広いインテリアにマッチする鏡

SENNOKIのショールーム

### ふるさと納税に参加するメリット

市内に本店又は事業所を有する法人その他の団体又は個人並びにこれらの団体等で組織された組合その他これに類する団体であること

加古川市入札参加資格者名簿へ登録されていること

※初めての参加で、ふるさと納税の手続き時点で名簿に登録がない場合でもふるさと納税に参加はできますが、市税に未納が無いことが条件。ふるさと納税参加後に、名簿登録が必要。

提供する返礼品が地場産品基準に適合していること

### 「地場産品基準とは？」

①加古川市内において生産されたものであること

②加古川市内において返礼品等の原材料の主要な部分が生産されたものであること

③加古川市内において返礼品等の製造、加工その他の工程のうち主要な部分を行うことにより相

応の付加価値が生じているものであること

④加古川市内において提供される役務その他これに準ずるものがあり、当該役務の主要な部分が加古川市に相当程度関連性のあるものであること

右記①～④のいずれかにあてはまること、となっております。

### 自社の返礼品の寄附を伸ばすポイントは？

「訳アリ商品でもヒットに繋がりますか？」

ふるさと納税では「訳アリ商品」が多く検索されています。サイズが不揃いなどの商品も、品質に変わりはないのでヒット商品に繋がることもあります。

「ターゲットを明確に」

返礼品は内容・設定金額によって寄附者層が大きく異なります。ターゲットにあわせたアプローチや見せ方が大切です。

「トライ&エラー」

少しずつでも出品して、反応を見ながら出品し、試行錯誤するこ

とで選ばれる返礼品となります。

「返礼品数は多く」

返礼品数が多くなるほど、寄附者が見つけやすく、多くの目に留まります。

「バリエーションを豊富に」

寄附者のニーズは多様です。例えばお米の出品でも〇キロ×2袋のみではなく、少量・多量、訳アリ品、定期便でも3ヶ月や6ヶ月にする、他にも玄米や無洗米とのセットなど、多くの人の需要にあわせて満足してもらうことがリピートにも繋がります。

「おもてなしの心がリピートに繋がる」

明確な納期、作り方説明、はがししやすい梱包、お試し品のおまけなど、してもらったら嬉しいことや印象に残る対応で寄附者のリピートに繋がります。

ふるさと納税は自社商品・サービスを全国にPRできるチャンスです。制度を活用し、販路拡大・売上向上につなげませんか。