

町田市ふるさと納税返礼品 登録相談会 参加報告書



ビジネスマネジメント学群
地域デザイン研究室

ふるさと納税返礼品登録相談会 概要

運営主体: 町田市観光コンベンション協会
会場運営: 町田商工会議所、城南信用金庫
運営補助: 桜美林大学 ビジネスマネジメント学群

日時: 2022年9月2日(金) 10:00～16:30

場所: 町田市商工会議所

町田市原町田3-3-22

会場: 町田市商工会議所2回会議室

参加企業

1. 雑貨(美容品)製造・販売
「A社」株式会社
2. 食品(西洋菓子)製造・販売
株式会社「B社」
3. 食品(西洋菓子)製造・販売
有限会社「C社」
4. 食品(食パンセット)製造・販売
「D社」株式会社
5. 食品(コーヒー豆)製造・販売
「E社」
6. 食品(西洋菓子)製造・販売
「F社」
7. 食品(冷凍菓子)製造・販売
「G社」
8. 雑貨(造花)製造・販売
株式会社「H社」

1. 当日の流れ

9:00 町田市商工会議所 集合

9:30 登録相談会 開始

(1) 受付

(2階 受付・案内)

(2) 相談会 (MTCB-事業者の商談/制度説明・商品説明)



相談会



受付・案内



全体写真

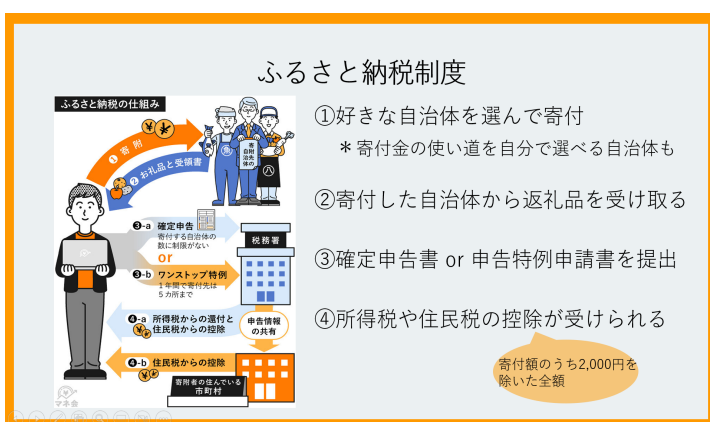
2. 補助業務: 相談会内容の把握・記録

- (1) 町田市ふるさと納税制度についての説明(記録割愛)
- (2) 登録に向けての協議
- (3) 事業内容・協議に関する感想

3. 事前学修

専攻演習(ゼミ)で、ふるさと納税制度について学習

※上記事前学習を終了した参加希望学生7名中、5名の学生が今回の補助業務へ参加した。



メリット

- 地域の魅力・地場産品の魅力を知ってもらえる
- 地域との関わりが増える
- 定住人口の増加につなげられる
- 地場産業の支援ができる

返礼品等の条件

- 返礼品は返礼割合(還元率)を3割以下とする
- 返礼品は地場産品とする
- * 総務省告示代179号第5条各号のいずれかの基準を満たす商品であること。

一から九まである!

- 一、当該地方団体の区域内において生産されたものであること。
- 二、当該地方団体の区域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。
- 三、当該地方団体の区域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。

学生の報告レポート

「A社」株式会社様

<学生①>

商品:

- 1 ヒアロビューティー ヒアルロン酸原液 2,500円
@cosmeでベストコスメ大賞を受賞している。普通のヒアルロン酸とは異なり、使用した時にべたつかずさらっとしているのが特徴。ヒアルロン酸原液は、20年前に1年半かけて作られ町田市で誕生した。微生物からできている植物由来のヒアルロン酸を使っている。
- 2 ピュアルガンオイル 500円
町田市の名産品。モロッコに生息しているアルガンツリーという木の実から採れる希少価値のあるオイルを使用している。世界三大美女の1人、クレオパトラもアルガンオイルを使用していたと言われていた。肌の水分と油分のバランスを整える事が出来る万能美容オイル。
- 3 マイクロパッチ 1枚1,400円
ヒアルロン酸原液を配合したシート状の美容液。ヒアルロン酸を針状にすることで、角質層まで届け、よりうるおいを保つことができる。痛みはほとんど無く、目元に貼り付け2時間ほど放置するだけ。

課題:

- ・化粧品のため、肌に合わない場合もあるため商品を使用したことがないと注文しにくいと思った。
- ・製造・販売する過程で町田市らしい付加価値がつけばより良いと思った。

感想:

企業の方々から商品についてのお話を聞いて、化粧品の使い心地や効果に自信を持って返礼品にエントリーしていると感じました。化粧品のサイトを見ると、確かに、化粧品使用者からの評価は高くリピーター客もいることが分かりました。もし、この商品が返礼品として認定されたら全国にいる商品の愛用者から注目を集めることができるのではと思いました。そのためには、商品が町田市で製造・販売されているということをもっと知ってもらうことが必要だと思いました。

<学生②>

商品:①ヒアロビューティー(ヒアロ酸原液)②マイクロパッチ ③ピュアルガン

会社概要:

- ・創業34年、図師町で生産を行う。
- ・ネット購入も可能。
- ・動物性ではなく植物性ヒアルロン酸のため環境に優しい。
- ・競合があまりいない。

商品説明:

- ・商品①はヒアルロン酸本来のべたつきを無くしサラツとして潤い、潤ったままを実現。一年半かけて制作。累計販売数4,000万本突破。価格は税込み550円。
- ・商品②はニードル上に固めた指すヒアルロン酸。価格は1回分2枚入り税込み1,540円 3回分6枚入り税込み4,180円。
- ・商品③は商品①と最も相性の良いオイル美容液。成分にこだわりオイルはモロッコ王国から直輸入されたもの。価格は税込2,750円。

課題:

- ・価格を3,000円以内になるように単品で販売するのか、セットで販売するのか。
- ・最終工程を町田で行っているが、返礼品としてふさわしいのか。

感想:

商品の成分にとってもこだわり、環境にも人にも優しいことが分かった。ふるさと納税返礼品は食品のイメージが強かったが、近年美容にこだわる男性も増えているので新たなジャンルの開拓として良いと思った。価格的に難しいと思うが、消費者として購入するなら単品よりセットの方が嬉しい。

株式会社「B社」様

<学生①>

提案商品: ゆずケーキ(「ハナユ」)

- ・町田産のゆず果汁、ゆず酒を使用している ※ゆずの実実は町田産ではないこともある
- ・使用しているゆずは、ゆずサイダーを作っているところと同じところを使用
⇒ゆず酒を使っている(アルコールをとばしたもの)ため、ほんのりお酒の香りがする
- ・価格 10個 2,916円 5個 1,458円
- ・お盆やお正月に町田のお土産として購入される方がいるため、認知されてきた
- ・Instagramを活用して、商品の宣伝を行っている
- ・常温配送が可能(常温で2週間持つ)
- ・店にケーキが常備されているからすぐに配送ができる

課題:

- ・焼菓子や和菓子(食品)などは返礼品として苦戦する傾向がある
- ・冷凍配送の方が良いという寄付者が多い
- ・

△感想

2017年創業の会社である。

話の要点がまとめられていて、聞いている側として分かりやすかった。

今回、返礼品として登録しようとした商品は、常温配送のケーキであったが、冷凍配送の方が寄付者に好まれるということから、冷凍配送のケーキを作ろうとしていると聞いた。今回の返礼品の商品は「ハナユ」であったが、このスイーツを気に入った方が、このお店のファンになれば他の商品の売上の向上にもつながると思った。

<学生②>

提案商品: HANAYU / 価格 10個入2,916円(税込) 5個入1,485円(税込)

- ・町田産のゆずとゆず酒を使用したケーキ
- ・ゆず酒を使用しているが、大人から子どもまで誰でも食べられる洋菓子。
- ・常温で2週間日持ちし、お店に常備しているため1週間以内で発送可能。
- ・このお店の商品2つが、既にまちだ名産品として認定されており、今回エントリーされた商品が名産品の1つに含まれている。また、町田市のお土産としても認知されてきている。

課題

- ・返礼品として洋菓子などは多く登録されているため、競合しているものが多いことからこの商品も苦戦する可能性がある。

感想

町田産のゆずを使用して作っていることから、ふるさと納税の返礼品としてピッタリだと思いました。創業5年と比較的新しいお店にも関わらず、名産品に認定されるなど地元からの知名度は高いのかなと思いました。お土産としても認知され始めたことで、町田市以外の人からも人気が出ればいいなと思いました。返礼品として、食べ物は人気なのかなと思っていましたが知名度や話題性などを考えると、苦戦する商品がたくさんあるということが分かりました。

有限会社「C社」様

<学生①>

提案商品:チーズケーキ

・寄付金額別の商品構成

1万円 S

2万円 SSとMのセット

3万円 SS×3個 Mのセット 賞味期限は5日間 クール便

- ・店舗を持っていなかった頃(実家販売)も合わせると29年間事業を継続している
- ・店舗がない頃に、TVで取り上げられて大盛況したが、店舗を持ち始めてからは、苦しい時期もあった。
- ・最近、20年ぶりにTVに出た。
- ・楽天や自社サイトでも販売している。
⇒現在は、自社サイトの方が売上をとっている、かつては楽天の方が売上をとっていた。

課題:

- ・注文が殺到した場合、2週間以内には、絶対商品の準備ができていると考えている。

感想:

TVなどで取り上げられると、大盛況になり注文が殺到する傾向があるが、その盛況も一時的であることが多いと知った。継続的に購入してもらえる顧客を確保し、一定の人気を保つことは難しい。継続することの難しさを話のなかで感じた。

商品化するまで時間がかかると思うが、チーズケーキだけでなく、他の味のチーズケーキがもしあれば味に飽きることなくセット(高めの値段)でも購入したいと思う人が増えるのではないと考えた。

<学生②>

提案商品:チーズケーキ

- ・2001年に創業開始されたチーズケーキ専門店。
- ・様々なテレビメディアで取り上げられた。
- ・賞味期限は5日。消費期限は20日。
- ・楽天と自社のHPにて販売している
- ・以前は楽天からの購入者が多かったが今は自社のHPの方が上回っている。

課題:

- ・多くの注文が入ったとき対応しきれぬのか

感想:

既に様々なメディアに取り上げられていることから知名度があるため、難しいと言われていた洋菓子の中でも期待できる商品であると感じました。大きさと組み合わせごとに多くのコースが用意されていたため、自分で食べる用や配る用など多様な用途に対応することができて良いと思いました。

「D社」株式会社様

<学生①>

提案商品:レーズン生食パン、いちじくくるみレーズン生食パンのセット

- ・ジャパンフードセレクション金賞を受賞した「レーズン生食パン」を含むセット
- ・各種2個、計4個で価格は税・箱代込みで3,996円
- ・国産の小麦を100%使用し、無添加食品
- ・広告会社であることから、テレビや駅内広告、雑誌等を活用した商品の宣伝が可能。

課題:

- ・広告会社ということで商品の魅力を伝えることに長けているが、ふるさと納税サイト内で注文数を上げるには、町田ならではの付加価値があった方が、より注文数を獲得しやすいのではないかと
- ・町田っぽさを求めている人への訴求に関しては、公式通販サイトを見たところ、町田に所在する玉川学園で開発されたはちみつを使用したジャムとのセットがあったため、町田ならではの付加価値をつけることは可能であると感じた

感想:

申請で出していた食パンの他にプリンを紹介してらっしゃったのですが、商品名に「町田」という名前が入っていて町田にゆかりのあるたぬきをデザインし、かつ新たなご当地プリンということから、ふるさと納税返礼品として受けがよさそうだと感じました。どちらの商品も無添加ということで、子どもから大人まで安心して楽しめる商品だなと思いました。

<学生②>

提案商品:レーズン生食パン、いちじくくるみレーズン生食パン、プリン

- ・社員食堂にて提供していたパンが好評で2016年にベーカリー事業を設立。
- ・メディアにも取り上げられ、ジャパン・フード・セレクション金賞も受賞。
- ・消費期限は、生食パン⇒常温で四日 冷凍で一週間

課題:

- ・プリンは多くの地方で出しているものでもあるため元住民など町田に関わりを持つ人は買ってもらいやすいかもしれないが、それ以外の人に興味を持ってもらうことも必要である。

感想:

最初は広告の会社なのに食品を販売する事業を行っていることに驚きました。しかしHPやチラシがわかりやすく、見やすくてさすが広告会社さんだなと感じました。無添加のトーストは主婦の方や女性に人気そうで、プリンは小さい子からお年寄りまで欲しいと思う商品だなと感じました。

「E社」様

<学生①>

提案商品: コーヒー、香茶詰合せ

- ・二種類の珈琲(カワセミブレンドとケヤキブレンド)と香茶のセット
- ・珈琲は一種当たり150g、香茶は50gで、価格は税・箱代込みで3,172円
- ・珈琲は豆か粉か選択可能
- ・原材料にこだわっているためやや高めであるが、トレースが可能
- ・香茶は町田の名産品に選ばれている

課題:

- ・値上げによる影響を受けた場合、寄付額が10,000円から20,000円に分類が変化する可能性がある。

感想:

町田を象徴するカワセミとけやきをイメージしてブレンドされた珈琲と、恩田川をイメージして作られた香茶であるということから、町田に行ったことが無い人には”町田”を伝えられることができる。また、町田から離れている人には”町田”を届けることができるのでとてもいいなと思いました。

<学生②>

提案商品: コーヒー・香茶詰合せ

- ・町田市の鳥として知られるカワセミと、市の木として知られる欒をモチーフにブレンドコーヒーを製造。百貨店でも出店しており、一週間に約100セットを販売している。
- ・ネット購入も可能。
- ・コロナ禍で豆にこだわり豆から抽出する人が増えたことでコーヒー豆の需要が増加。
- ・顧客の需要に合わせ、豆と茶葉どちらも扱っている。
- ・コーヒー2種×150g・香茶50g 100g当たり7～10杯ほど。賞味期限3か月。
- ・価格は箱代込みで税込み3,172円。スペシャルティビーンズを使っており、豆のレベルが高い。

課題:

- ・価格を3,000円以内に収められるか。
- ・すでに返礼品となっている珈琲セットとどのように差別化するのか。
- ・豆の質が良い(スペシャルティビーンズを使用している)ことをアピールできるか

感想:

生産者さんの話を聞き、豆にこだわっていることが伝わった。町田市とゆかりのあるカワセミ、欒をモチーフにした商品であり、ふるさと納税返礼品として町田市のアピールにもつながると思った。豆と茶葉どちらも入っているが、よっぽど豆にこだわっている人でないと豆のコーヒーは手軽に購入できないので購入を躊躇してしまうかもしれない。

「F社」様

<学生①>

提案商品：黄金のザッハカステラ

- ・価格2,260円（税込）
- ・創業7年目で、製造販売を町田市にあるお店で行っている。
- ・ザッハカステラとは、オーストラリアウィーンを代表するお菓子ザッハトルテと日本のカステラを掛け合わせて作った洋菓子。
- ・田舎の母親に送りたいという要望を受け生まれた商品。
- ・冷蔵で8日、常温で10日持つ。
- ・チョコレートを生地に混ぜ込むといった難しい技術を取り入れて、コーティングにはチョコレートの食感を残すために黒糖を使用している。
- ・カカオ72%のチョコレートを混ぜ込んでいるため、チョコ感を味わえるカステラ。
- ・累計1万本以上売れている商品であり、ECサイトよりも店頭販売の方が多く売れている。

課題：

- ・商品を1人で作っていることから、生産が間に合わなくなる可能性が出てくる。
- ・洋菓子は返礼品登録が多く、受注に苦戦する可能性もある。

感想

お店の方の「お菓子でお客様の人生を少しでも良くしたい」という考えがとても印象に残りました。このようなお客様を思う気持ちが市民から愛される理由の1つなのかなと思いました。ウィーンと日本のお菓子を掛け合わせて生まれた商品はこういった味がするのか興味を持ち、実際に頼みたいと思った商品でした。店頭販売だけでなく、ECサイトやSNSを有効活用し全国的に広めていくべきだと思いました。

<学生②>

提案商品：黄金のザッハカステラ

- ・地域内で製造されたもので、オーストリアのザッハトルテと日本のカステラを合わせ融合させたギフト菓子。
- ・累計2万本以上売り上げている。
- ・ネット購入も可能。
- ・気温35度以上で冷蔵配送の対応をしている。夏場以外は常温で販売可能。
- ・価格は税込み一本2,260円。
- ・賞味期限は常温10日、冷蔵20日。

課題：

- ・価格が3,000円に届いていないため利益があるか。
- ・返礼品の食品が年間で数個しか売れないため登録費の方が高くないか。
- ・ネットでの注文数をどこまで上げられるか。

感想：

制作に至るまでの経緯を聞き、商品にこだわりと自信を持っていることが伝わった。材料や製造方法にこだわり、魅力ある商品でとても興味を引かれた。自分や家族への購入でも、贈り物としても利用しやすい商品だと感じた。

「G社」様

<学生①>

提案商品: 壺焼き芋

- ・価格 約5本で3,000円(税込)
- ・決まった農家さんと契約しているため味の変化を気にせずに販売できる。
- ・冷凍して真空パックで送るため保存期間は1年と日持ちが良い
- ・添加物も無く、どの世代の方でも安心して食べられる。
- ・現在、焼き芋が流行っており、冷やし芋にも注目が集まっている。
- ・食べ方は、自然解凍で冷たいままでも、電子レンジなどを利用して温めて食べても美味しい。
- ・解凍した場合は冷蔵で4週間持つ。
- ・食べきれなかった分は、もう一度冷凍しても美味しい。

課題:

- ・大量生産が出来ないため、何百本と発送は出来ない。
- ・美味しい時期が年末から6月頃、7、8、9月は発送が難しい。

感想:

お店の方の町田市のふるさと納税の返礼品に対しての意見を聞いて、町田市全体のことをしっかり考えているということが分かりました。その中でも、複数の小さなお店の商品を集めてセットにするという意見はとてもいいなと思いました。小さなお店の商品だとしても、市内以外の人から見たら、珍しいモノや魅力を感じる商品となる場合もあるのでは、と思いました。
焼き芋の美味しい時期や保存方法などはお話を聞くまで知らなかったのも、ホームページで美味しい食べ方や保存方法などを紹介しても良いのかなと思いました。

<学生②>

提案商品: やきいも(紅はるか)<3,000円分だと芋5つつ分>

- ・壺(炭焼き)で作っているから美味しい、1から全て作っている
- ・2022年1月24日から事業開始
- ・冷凍→真空パックでクール便配送(保存がきく)
- ・賞味期限は冷蔵で約4週間・冷凍で約1年保存できる
- ・食べ方は自然解凍・電子レンジ解凍どちらでも可能(自然解凍の冷やし芋を推奨)
1回冷凍することで味が深まり、再度(1~2回)冷凍しても味は落ちない
- ・茨城の農家から仕入れている(町田の農家からの仕入れも検討したが採算合わなく断念)
味の差がないように決まった農家から仕入れをしている
- ・加工(壺焼き)を町田で行っている
- ・食品添加物がない
- ・どの世代、男女問わず食べられる
- ・「焼き芋」の話題性が比較的にある(味が想像でき、季節になると必ず入ってくる)

課題:

- ・商品発送可能な時期は、夏~年末(6月~12月ごろ)
- ・7、8、9月は美味しい状態で配送するのが難しい

感想

課題点として、さつまいも(紅はるか)の美味しい時期が決まっていて、その時期以外は配送できないということが挙げられる。だが、一定数の熱狂的なさつまいも好きの人はいると思うのでSNSなどを上手く活用してお店を認知してもらえれば、その美味しい時期だけでもやっていけると思う。

今回のふるさと納税返礼品登録相談会の団体のなかで1番、その仕組みについて理解されていたのではないかと、聞いていて感じた。

町田市の返礼品として登録されればいいなという気持ちではなく、絶対に登録してもらおうという強い意志を感じられた。

有限会社「H社」様

<学生①>

提案商品：桜の盆栽（ソメイヨシノ）→東京都にこだわった
税込み3,000円、発注から最短で2週間での配送（現状は受注生産）

- ・材料：軍道紙（あきる野市）→頑丈で和紙を作るのに優れている。
その他の材料も東京都のものでこだわっている。
- ・加工：直接、町田市に関係ある材料等はないが、盆栽を作るうえでの必要な
部品・パーツを近所の方に作ってもらい、自社で組み立てを行っている。
盆栽の木の部分も自社で作り、加工している。（針金等で）
→2日ほどかかる（乾燥、のり染色、じぬり等で）
- ・桜の花びらは、筆で一枚一枚染色しているため、同じ花びらでも色が少しずつ異なる。
- ・玄関先やリビングに置くインテリア雑貨である。

課題：

- ・食品とは異なり、気に入ったから何度も定期的に購入するという方は少ないと思う。
そのため盆栽を購入した方の口コミ等が、他の人の購入意欲を左右すると考えられる。

感想：

実際にソメイヨシノの盆栽を見たが、インテリア雑貨としてリビングや玄関先に
置くだけでその場所の雰囲気が変わりそうな感じがした。
返礼品として登録されても実際に注文が一定数来るまでには時間がかかるかもしれない。
まずは、認知してもらうことが大事であると思った。
ソメイヨシノ以外にも他の種類の盆栽があるとおっしゃっていたので、実際に部屋に
置かれた盆栽の写真などをホームページやSNSに載せたりすることで商品の良さが
より伝わるのではないかと考えた。

<学生②>

提案商品：ソメイヨシノ盆栽

- ・東京都の花として認定されているソメイヨシノをモチーフとした盆栽。
- ・使用している軍道紙は東京都の無形文化遺産に登録されている。
- ・内職として主婦の方など（近くの地域の方）などに部品を作っていただいて、その部品を集め最
終的に本社で組み立て完成させている。
- ・受注生産で発注から最短で二週間ほどで発送可能。
- ・箱付きで税込み3000円。

課題：

- ・町田市の花というわけではないので、町田らしさが少しでもあるといい。

感想：

木の部分や花の部分それぞれ色味やディティールがリアルで実物を見た時、感動しました。日本
人の多くが好きな花である桜をモチーフにした造花で、枯れないことから、家のワンポイントにとて
も素敵な商品だなと感じました。