

木津川市 入札参加資格審査申請(指名願い)臨時受付のお知らせ

令和5年8月に市内業者の方を対象に指名願い臨時受付がされます。

現在資格を有しない方で、木津川市からの受注を希望される場合は、
ご申請くださいますようお願いいたします。

対象： 建設工事、測量・建設コンサルタント等業務、物品・役務の供給等

受付： 8/21(月)～8/31(木) 土日を除く 8:30～12:00、13:00～17:00

問合せ： 木津川市役所 指導検査課 ☎75-1224

(木津川市役所ホームページ)

<https://www.city.kizugawa.lg.jp/index.cfm/9,58305,45,543,html>)



スマホのカメラで読み取り
←

木津川市 ふるさと納税返礼品登録のおススメ ～ 販路開拓 ～

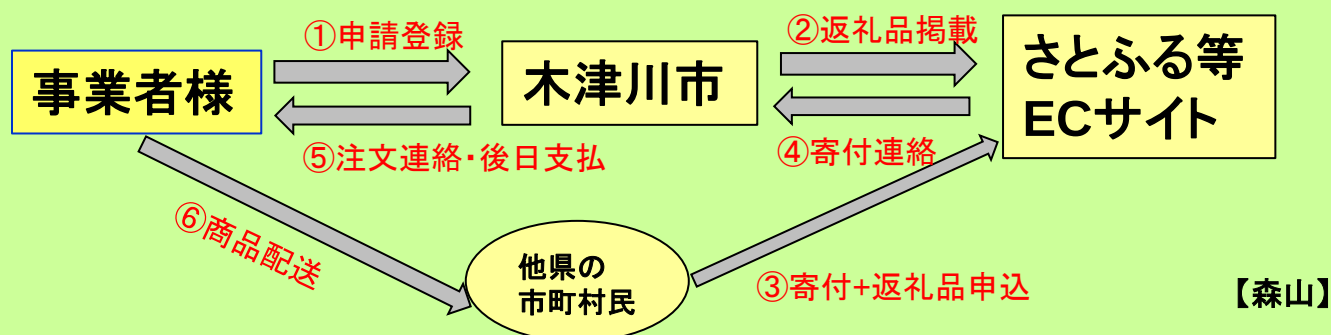
小売店や卸売店、製造業者様で、ネット販売に初めて取り組まれる方にお勧めなのが、ふるさと納税の返礼品登録です。個人店や小規模の事業者様など、限られた人員で効果的に販路開拓を行うのに、ネット販売をされる方が増えておりますが、なかなかそこまでできないと思われる方でも、ふるさと納税は取組やすいと言われております。

ふるさと納税は、木津川市外にお住まいの方が、木津川市に寄付することで、所得税や住民税の寄付金控除を受けることに加えて、木津川市の特産品を選ぶとその寄付額の30%位の額の商品を受け取れるというしくみです。

その特産品に地元業者は登録することができます。登録すると代表的なECサイトの『さとふる』『ふるさとチョイス』『ふるなび』などに掲載され、誰でも検索して選ぶことができます。選ばれると通知が来ますので、その商品の梱包をして宅配業者の集荷にお渡しするだけです。後日支払い額が入金されるというものです。

主なメリットは、①最初から全国に向けて商品をPRできること、②ネット販売が初めてでも登録や手続きをサポートしてもらえること、③地元以外のお客様にどんな商品が選ばれるか、ニーズをつかむことができることなどが上げられます。未だの方は、一度取り組みを検討されてはいかがでしょうか？

【相談・問合せ】 木津川市 観光商工課 担当 井上氏 ☎75-1216



木津川市商工会
木津川市木津南垣外83-3
TEL: 72-3801 FAX: 72-6564

山城支所
木津川市山城町上粕北的場15
TEL: 86-3157 FAX: 86-4064

加茂支所
木津川市加茂町里南古田24
TEL: 76-2970 FAX: 76-7211

ステップアップ補助金審査ポイント及び採択事例

中小企業等のチャレンジを支援する「ステップアップ補助金」について、令和5年5月10日～令和5年5月31日まで公募が行われ、46社の応募があり、23社が採択されました。

採択率は、50%でした。

例年と比較して、厳しい結果となりましたが、改めてステップアップ補助金の申請内容を確認していきたいと思います。当補助金は、事業期間中に支払った経費のうち、補助対象となっている経費について、事業終了後の実績報告を経て補助されるもので、採択については、申請内容を審査し、評価の高い順に採択者が決定されます。評価基準については、以下4点です。

①経営改善に繋がる工夫を凝らした取組(事業)であること

「工夫を凝らした取組み」とは、他社との差別化を図り、自らの強みを伸ばしたり、弱みを補ったり、新たな取り組みをすることにより、企業の競争力を高め、業績を向上させるための取組みです。会社の現状の分析と、課題の発見が重要です。会社独自の解決策(工夫)を検討してください。

○「LEDに電球を換える」こととした場合、電気代が安くなるので、LEDに換える場合と、電飾色を変更することができるようにし、季節に合わせた色合いに変えて雰囲気を変化させたり、時間帯によって照明を変化させ、電力費をさらに抑えるとするなら、工夫の差がでると思います。

○「新聞折込をする」こととした場合、単に集客をするために折込む場合と、対象となる顧客層や地域を明確にし、ニーズや興味にあった情報とともに特典や割引をつけるような読者に興味をもってもらえるものなら工夫の差がでると思います。また、折込みを実施した後は、問い合わせの数や売上増などをチェックし、成果を確認することで、今後の広告内容や、ターゲットの見直し等、改善することもできると思います。

○「店舗の修繕をする」こととした場合、単に来客の利便性や快適性をもとめた修繕の場合と、どのようなお店なのかを明確にして、競合店とどのように差別化したか、またお店のコンセプトがわかりやすく伝わる工夫があると差がでると思います。

○「展示会出展をする」こととした場合、単に周知のためにイベントに出店する場合と具体的な販売目標を設定し、ブースのデザイン、商品の陳列や配列、競合他社の分析をする工夫があると差が出ると思います。

②経営改善の見通し(売上向上、販路開拓、効率化等)があること

「経営改善の見通し」とは、企業が経営の現状を見直し、将来的な成長や業績向上をめざす取組みです。

○売上向上

例) 新商品・サービスの開発、顧客のリピート率の向上、クロスセル(いつも購入している商品に関連するものを組合わせて購入してもらう営業活動)・アップセル(いつも購入しているものから高価なものに移行してもらう営業活動)の促進など

○販路開拓 例) 新たな市場の発掘、オンライン販売、SNSを利用した宣伝方法の工夫など

○効率化 例) プロセスの改善・機械化、外注への変更、外注から自社作業への変更など

③具体性があり、実現可能なものであること

計画立案に際しては、補助金を利用して導入する機械や設備を使用することにより、製品の生産性効率などのように向上するのか、より具体的な実施計画の立案(導入予定の機械、設備の説明、作業フローの改善など)や、数値目標が必要です。

④補助対象経費の支払いに木津川市内の業者が含まれていると加算対象になります

～令和5年度第1弾 ステップアップ補助金 採択事例～

業種	補助金活用内容	事業テーマ
洋菓子販売	店舗入口改装工事	顧客満足度アップ及び新規顧客獲得事業
家電販売業	チラシ作成 感謝祭景品代	創業15周年感謝祭
土木建築業	看板設置	新規開店をアピールする為に看板設置
製造小売業	出展費用	展示会出展による無線テレメーター計測システムの販売促進
飲食店	レジ導入	インボイス対応レジ導入による業務効率化
自動車修理業	設備導入	塗装用ヒーター乾燥機による品質向上及び作業効率の上昇
製造業	出展費用	セミコン・ジャパン2023出展
コンサルタント業	イベント開催費 パンフレット作成ホーム ページ作成 宿泊費ほか	イノベーション促進支援事業の販路開拓のための取組
教育業	チラシ作成 折込費用ほか	学習塾の新規顧客獲得のため、チラシ印刷、折り込みチラシ、 Googleのリスティング広告で宣伝を実施する
鉄骨工事業	設備購入	小型溶接機導入による売上拡大