

企業版 ふるさと納税を活用して

地方創生の取り組みを推進しています

- 【問合せ】
 ▼地方創生に関すること 本庁企画政策課政策グループ(内線4831)
 ▼企業版ふるさと納税に関すること 本庁商工政策課企業誘致グループ(内線4322)

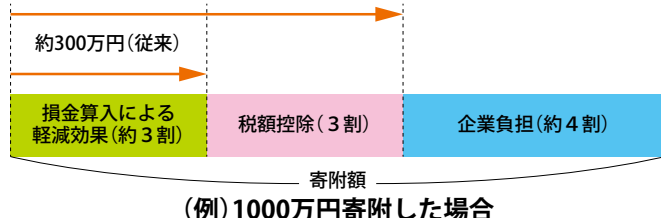
平成28年4月から、企業の皆さんから地方創生を応援していただく新たな税制(企業版ふるさと納税制度)がスタートしています。

●企業版ふるさと納税制度とは

民間企業が、国の認定を受けた自治体を実施する地方創生に資する取り組みに対して寄附を行うと、税制上の優遇措置が受けられる制度です。

■税制上の優遇措置

地方創生応援税制創設後約600万円(2倍に！)



(例)1000万円寄附した場合
 従来…寄附額の約3割(約300万円)の税の軽減効果
 本制度…新たに寄附額の3割(300万円)が税額控除され、これまでの2倍に当たる約600万円の軽減効果

ただし、本市に本社が所在する企業からの寄附は対象外です。また、寄附企業に対して返礼品や経済的利益を供与することも禁止されています。

●本寄附金を活用して実施する事業

産業振興・観光振興・人材確保の観点から、3つのプロジェクトを推進しています。

本市では、本制度を活用して市の地方創生を応援していただける寄附企業を募集しています。気軽に問い合わせください。

本制度の対象となる地方創生プロジェクト

- ① 生き生きと働くまち薩摩川内応援プロジェクト
地域経済の活性化と市内企業への就職者数の増加(人材確保)を目的として、次の事業に取り組みます。
▼薩摩川内市中小企業連携トライアル事業
本市で事業を営む中小企業者が、他の事業者、研究開発機関、教育機関などと連携して取り組む新製品開発や、それに伴う販路開拓事業について、事

業に係る経費の一部を補助します。
 ▼独立電源型LED灯普及促進事業
市内の産学官連携で生まれた独立電源型LED灯「スマコミライト」を災害時の避難所へ設置し、製品の性能PRを行い、市内外の企業や市外の自治体への販路拡大を目指します。
 (*1)スマコミライト:太陽光発電装置に鉛蓄電池とLED照明を組み合わせた夜間照明用の街灯。常時電源供給が不要であり、さらに給電機能も付加し、災害時に対応できる製品

▼新卒者等就労促進事業

市内の中小企業などに新たに就職する新卒者などおよび当該新卒者を正規雇用した中小企業などに対し、奨励金を交付し、新卒者などの就労促進と中小企業などの人材確保を支援します。(1人1事業者につき10万円)

② 薩摩國(さつまのくに)ブランドECプロジェクト

明治維新150周年、国民体育大会鹿児島大会および日本書紀編さん1300周年などが観光に与える効果を見据えて、広域観光に対応できる新たな

地域ブランド「薩摩國ブランド」を構築し、地域に根付きつつある「観光物産で薩摩川内を元気にしよう」という事業意識の向上を推進します。また、情報発信、IT活用、旅・食・品を絡めた地元盛り上げ活動の3つの視点で、販売戦略としての「EC事業」を展開します。これにより、地域雇用創出と所得向上および本市の経済活性化を図ります。
 (*2)EC(電子商取引):インターネットなど電子的な手段を介して行う商取引の総称

③ 薩摩川内市若者就労奨学金返還支援プロジェクト

若年層の就職や進学による市外転出が多く見られます。そのため、地域内事業者による雇用機会の確保とともに、若い世代の負担となつている奨学金の返還支援制度を導入することで、若い人材の市内就労を促進します。

【対象者】

- ▼大学などを卒業した30歳未満で、市内事業者に就職(正規雇用)し、市内に居住している方
- ▼大学などの在学期間中、日本学生支援機構やその他の市の指定する奨学金などの貸与を受けている方

【支援の内容】

前年度に返還した奨学金額の2分の1に相当する額(ただし、1年間の支援総額は一人当たり20万円を限度)
 *支援総額の上限額は、一人当たり200万円

5月は消費者月間です

消費者月間統一テーマ

「行動しよう 消費者の未来へ」

【問合せ】 本庁保護課生活支援相談グループ ☎(23)5111(内線2572)

近年、本市でも「訪問販売」「電話勧誘販売」「通信販売」などで、悪質な手口による契約トラブルの相談が多く寄せられています。

「おかしいな」「困ったな」と思ったら、一人で悩まず、気軽に相談ください。専門的な知識と経験を持つ相談員が、トラブルを解決するため、助言や情報提供をします。また、相談者と事業者の間に入って、トラブルを解決するためのあつせんをします。

●薩摩川内市消費者ホットライン

☎(23)0808(直通)
 【受付時間】平日8時30分〜17時15分
 *土・日曜日、祝日(10時〜16時)は、消費者ホットライン188(いや)まで

訪問販売

突然、「無料で点検します」と言っただけに点検し、「床下の湿気がひどい」「布団にダニがいる」などと不安を煽り、工事を急がせたり、高額な商品売りつけたりします。

点検商法

突然、「無料で点検します」と言っただけに点検し、「床下の湿気がひどい」「布団にダニがいる」などと不安を煽り、工事を急がせたり、高額な商品売りつけたりします。

対策

- ▼「無料で」と言われても、その場ですぐに契約せず、本当に必要な契約なのか、価格は適正かを周囲に相談するなどして、冷静に判断しましょう。
- ▼契約をする際は、事前に数社から見積もりを取り、十分検討をしましょう。

次々販売

「体の調子はいかがですか」などと言つて訪問し、「膝の痛みが良くなる」「認知症予防に良い」などと、次々に健康食品を勧めて大量の商品を売りつけます。

*健康食品は医薬品ではありません。「病気が治る」などと効能・効果をうたって販売することは、法律で禁止されています。

*「効果があった」などの体験談を聞かされても、個人差があるため自分に合うとは限りません。

対策

- ▼通院している場合は、契約前に主治医に相談しましょう。
- ▼しつこい勧誘に根負けせず、はっきりと断りましょう。

SF商法(催眠商法)

開店記念、日用品の安売りなどというたい文句で人を集め、会場内を異様な雰囲気になり上げ、冷静な判断ができない状態にして高額な商品を売りつけます。別名「ハイハイ学校」とも呼ばれます。

対策

- ▼粗品や引換券の「無料」の誘い文句につられて、安易に会場へは行かないようにしましょう。
- ▼会場の雰囲気になれず、必要なものは、はっきり断りましょう。
- ▼買ってしまつたら、クーリング・オフ制度を利用しましょう。

●クーリング・オフ(無条件解約)制度

「訪問販売や電話勧誘販売」のような不意打ち性のある販売方法による契約は、法定の契約書面を受け取った日から含む8日間以内であれば、契約解除できます。

通信販売

カタログ、チラシ、テレビ、インターネットなどの広告媒体により、消費者自ら郵便、電話、ファクス、メールなどで申し込む販売方法です。

対策

- ▼通信販売には、クーリング・オフ制度は適用されません。特に返品可否など、販売条件をよく確認してから注文しましょう。
- ▼広告画面や注文の控えは印刷し、代金振込書なども大切に取っておきましょう。
- ▼クレジットカード番号の送信が必要な場合は、セキュリティ対策について確認しましょう。

●出前講座のお知らせ

10人以上の団体、グループなどを対象に、消費生活に関する出前講座を開催しています。

相談現場の最新情報や相談事例と対策などについて講話します。また、寸劇や歌などもあり、参加される方の楽しい意見交換の場にもなっています。団体やグループで申し込みください。

