



市場関係者向け情報誌

# いちば通信

令和6年度 下半期号

特集 補助金活用事例 等の紹介

P.2 **01 経営支援メニューの紹介**

P.3 **02 特集**

## **補助金活用事例**等の紹介

- ・ 中松物産株式会社様 インタビュー
- ・ 人材確保支援枠のご紹介
- ・ 東京世田谷花き事業協同組合様 インタビュー
- ・ DX推進枠のご紹介
- ・ 伴走型経営支援枠のご紹介
- ・ 補助金申請いろは
- ・ 経営強靱化推進事業補助金 区分一覧

P.10 **03 省エネ診断**

P.11 **04 経営相談事業の紹介**

- ・ 経営相談事業とは？
- ・ 金原敦子経営相談員のご紹介

P.13 **05 経営セミナー開催報告**

- ・ 令和6年度第1回 ～採用から定着まで～「人材の確保」
- ・ 令和6年度第2回 商品価格の見直し第2弾  
～最新のガイドラインより～



# 01 経営支援メニューの紹介



中央卸売市場では、市場業者の皆様の経営を支援するため、様々なメニューを用意しています

## 補助事業

### 経営強靱化 推進事業



新しいビジネスや業務改善等の意欲的な取組への支援に加え、経営分析や経営改善の取組を専門家がサポートします。また、事業者間連携により付加価値を創出して市場の活性化、収益力強化を図る取組を支援します。

### みんなの ICHIBAづくり 応援事業



地域に親しまれ、社会に貢献するICHIBAづくりを応援するための補助事業です。地域に貢献する取組や社会に貢献する取組など、市場業者の方々が行う公益性の高い取組を応援します。

## 専門家事業

### 経営相談



経営に関することについて、公認会計士や中小企業診断士、HACCPの専門家等、各分野の専門家へ**無料**で相談できる制度です。相談はお勤めの市場内で行え、何度でも利用可能です。

### 経営 アドバイザリー



公認会計士等、経営の専門家が各場に定期的に訪問し、経営者の皆さまの相談に**無料**で対応します。補助金の利用や、経営上の様々な悩みへの相談に対応します。オンライン相談も可能です。

## 研修事業

### 講師派遣



業界団体で主催するセミナー（研修会・相談会）等について、講師料の一部を都が助成することができます。組合員向けセミナー等を実施する際、是非ご利用ください。

※ 業界団体向け

### 経営セミナー 情報誌



市場関係者の皆さんのお役に立てる情報をまとめた情報誌「いちば通信」（本冊子）を発行しています。

また、専門家による経営セミナーをオンラインで実施します。希望者にはセミナー後に個別相談の機会も設けています。

# 02 特集 補助金活用事例等の紹介

補助区分 1-5 「人材確保支援枠」を活用された市場業者の方へのインタビューです



## 中松物産株式会社

豊洲市場 水産仲卸業者

## 求人情報サイトへの広告掲載

(補助区分：1-5 人材確保支援枠)

### 事業実施のポイント



- 正社員登用を目指し、求人情報サイトへ広告を掲載
- 求人活動の結果、アルバイト 1 名の採用ができ、人手不足解消に向けた第一歩に

### インタビュー



#### 1 事業に取り組もうと思った背景を教えてください

現場作業の人員が不足しており、過去には出荷量に対応できず、受注した商品を客先に届けられない事例も発生しました。また、働き方改革を推進するにあたって、今の人員ではどうしても人手が足りないという課題も存在します。

#### 2 事業実施にあたり、力を入れたことを教えてください

求人広告を出す以上、人目を惹く内容で良いイメージを持ってほしい反面、実際に仕事をする上では大変な部分もあります。入社後のギャップを少なくするために、「大変だけどやりがいがある」という両方の側面がどうしたら伝わるか、また自分たちはこの仕事にどんなメリットを感じているか、ということを改めて考え直しました。その上で、文字数を多くし、写真や画像を取り入れて、職場の雰囲気が分かる内容となるよう工夫しました。

#### 3 今後の展望や、目指す将来像について教えてください

新しい人が入ると職場の空気が変わり、現場が非常に良くなると感じています。お互いが教え合うことによる相乗効果に加え、元からいる人に余裕ができ、新たな提案や展開が生まれます。現場がうまく流れる良い仕組みをみんなで構築・検証し、従業員に「仕事の楽しさ」を見出してもらえる、活気がある会社を目指していきたいです。そのために、今後もチャンスがあれば、新しい人を雇いたいと考えています。

#### 4 情報誌の読者へメッセージをお願いします

補助金申請を迷われている方は、本当に利用すべきだと思います。  
経営上の課題が多い会社にとって、使わない手はないのではないのでしょうか。



左のページで活用された補助金はこちら！

経営強靱化推進事業補助金

令和6年度新設

＼いっしょにがんばろう！

区分1-5



# 人材確保支援枠

のご紹介！

補助上限額 600万円

補助率 2分の1 ※

申請要件 事前相談・セミナー視聴

※ 令和6年1月以降で連続する任意の3か月の売上高の合計が、平成31年4月以降の同期間に比べて20%以上減少している場合、補助率3分の2を適用

## たとえばこんなことに利用できます

- ・ 有料職業紹介事業者（人材紹介会社）を活用した採用活動
- ・ 就職説明会、企業見学会の開催
- ・ 求人情報サイト、求人情報誌への広告掲載
- ・ 採用説明会等への出展
- ・ 採用に向けたPR動画、ホームページ、パンフレット等の作成

## 担当者おすすめポイント！



○ 申請書は **簡易なチェックボックス方式**

→ 当てはまる項目に **チェック☑**を入れるだけで申請書を作成できます。

補助区分 I-4 「DX推進枠」を活用された市場業者の方へのインタビューです



## 東京世田谷花き事業協同組合

世田谷市場 花き買参組合

## オンライン会議環境の構築

(補助区分：I-4 DX推進枠)

### 事業実施のポイント



- 毎月開催する理事会のフルリモート化に向けて、デスクトップPCを購入
- 出席者への継続的なフォローや、アーカイブ動画のYoutube限定公開に取り組み、円滑なオンライン会議環境が実現

### インタビュー



#### 1 事業に取り組もうと思った背景を教えてください

コロナをきっかけに世の中のオンライン化が進んだ時流に乗り、理事会のオンライン開催に着手しました。フルリモート化の実現を目指す上で多くのデータを扱う必要があり、日常業務に使用するPCでは対応が困難であったことから、補助金の申請に至りました。

#### 2 事業実施にあたり、力を入れたことを教えてください

理事の方がオンライン会議に対応できるようになるまでの準備に時間がかかりました。当初は半分くらいの方が「絶対無理」といった反応でしたが、対面の状態で端末を持参していただくところから始め、手取り足取りレクチャーしたことで、苦手意識を「できるかも」に少しずつ変えていきました。フルリモート化した現在も、音声等の不具合がないかを会議開始前に確認できる時間を設ける工夫を行っています。

#### 3 事業を実施してどのような効果がありましたか

以前は各々の業務終了後に集まって理事会を開催していたところ、オンライン開催によって移動時間が不要となり、大幅な負担減につながりました。またアーカイブ動画の限定公開を実施することで、欠席者が会議の内容を確認する際、議事録の文章を読むよりも発言者の意図が伝わりやすくなったと感じています。

#### 4 情報誌の読者へメッセージをお願いします

補助金の申請手続きは文書を見ると難しく感じますが、東京都事務室に相談すると、「今まで閉じていた扉が開く瞬間」があると思います。直接お話をすることで、補助金以外の日々の相談やお話もしやすくなります。思い切って相談してみることで、今まで知らなかったことを知ることができるというのは大きなメリットだと感じます。



左のページで活用された補助金はこちら！

経営強靱化推進事業補助金

区分 I - 4

**DX推進枠**

のご紹介！



補助上限額 **300万円**

補助率 **2分の1** ※

申請要件 **事前相談・セミナー視聴**

※ 令和6年1月以降で連続する任意の3か月の売上高の合計が、平成31年4月以降の同期間に比べて20%以上減少している場合、補助率3分の2を適用

たとえばこんなことに利用できます

- ・ 業務システムの導入（改修含む）
- ・ ホームページの構築（改修含む）
- ・ テレワーク環境の整備
- ・ オンライン会議環境の構築



担当者おすすめポイント！



- **デジタル機器の導入経費** も補助対象となります。

※ 新たにデジタル化する取組が対象となるため、古くなったパソコンを買い替える等、経常的な事業活動に要する経費は補助対象外です。

- 申請書は **簡易なチェックボックス方式**  
→ 当てはまる項目に **チェック☑**を入れるだけで  
申請書を作成できます。

補助区分Ⅱ「伴走型経営支援枠」のご紹介です

経営強靱化推進事業補助金

区分Ⅱ

# 伴走型経営支援枠



を活用して

## 経営課題を解決しませんか？

公認会計士・中小企業診断士等の専門家が、財務分析や経営状況の可視化を通して、経営課題の解決に向けて伴走した支援を行います。

専門家との面談で設定した取組を実施する際、補助金の申請が可能です。

現在の状況に課題を感じているが、何から手をつけていいか分からない…

経営改善に向けて、自社に最適な方法をじっくり相談したい…

こんな方に、ぜひご活用いただきたい制度です。

### 伴走型経営支援枠の流れ

申込

無料

専門家面談  
(経営の見える化面談)

補助金あり

経営課題を解決

アフターフォロー

#### 無料でできること

- 専門家による財務分析
- 経営状況の可視化
- 経営計画の作成  
(課題設定・改善策の検討)

#### 補助金が出るもの

- 経営課題を解決するための経費  
(専門家面談で設定したもの)

補助金

上限額: 1,000万円/年

補助金: 3分の2(特例5分の4\*)

※ 3か月の売上高の合計が20%以上減少している場合等に適用

事業期間は  
最大2年





補助金申請から交付までの流れをご紹介します

# 補助金申請いろは

経営強靱化推進事業補助金 申請から交付までの基本フロー

## ○ 申請準備

- ・事前相談 (必要な区分のみ)
- ・セミナー視聴 (必要な区分のみ)
- ・申請書作成
- ・必要書類を揃える …… 応募案内 P.13~14 参照

## ○ 申請

契約・発注は  
交付決定通知のあと

※ 既に契約・発注済の事業の場合  
補助金の申請はできません。

## ○ 交付決定通知

事業期間

- ・発注
- ・納品
- ・効果検証
- ・支払

## ○ 事業完了

納品・支払は  
事業期間内に完了

## ○ 実績報告準備

- ・報告書作成
- ・必要書類を揃える …… 応募案内 P.15 参照

## ○ 実績報告

## ○ 交付額確定通知

## ○ 交付請求書提出

## ○ 交付



← 詳細は応募案内を  
CHECK!!



令和6年度 経営強靱化推進事業補助金の区分一覧です

## 令和6年度 東京都中央卸売市場

＼全区分をおさらい！

# 経営強靱化 推進事業補助金



<b>区分 I</b> <b>変革推進</b> <small>枠</small>	<b>補助対象期間 最大 2 年</b> 補助上限額 <b>1,000 万円</b> 補助率 <b>1/2</b> ※	<b>区分 I-2</b> <b>変革</b> <b>スタート</b> <small>枠</small>	<b>補助対象期間 最大 2 年</b> <small>※第三者認証取得の取組に限る</small> 補助上限額 <b>300 万円</b> 補助率 <b>1/2</b> ※
<b>区分 I-3</b> <b>省工ネ</b> <small>対策 枠</small>	補助上限額 <b>300 万円</b> 補助率 <b>4/5</b>	<b>区分 I-4</b> <b>D X</b> <small>推進 枠</small>	補助上限額 <b>300 万円</b> 補助率 <b>1/2</b> ※
<b>区分 I-5</b> <b>人材確保</b> <small>支援 枠</small>	<b>補助対象期間 最大 2 年</b> 補助上限額 <b>600 万円</b> 補助率 <b>1/2</b> ※	<b>区分 II</b> <b>伴走型</b> <small>経営支援 枠</small>	<b>補助対象期間 最大 2 年</b> 補助上限額 <b>1,000 万円</b> 補助率 <b>2/3</b> ※
<b>区分 III</b> <b>事業連携</b> <small>推進 枠</small>	<b>補助対象期間 最大 2 年</b> 補助上限額 <b>3,000 万円</b> 補助率 (中小・団体) <b>2/3</b> ※ (その他) <b>1/2</b> ※	<b>区分 IV</b> <b>物流</b> <small>対策 枠</small>	補助上限額 <b>1,000 万円</b> 補助率 <b>4/5</b>

※ 令和6年1月以降で連続する任意の3か月の売上高の合計が、平成31年4月以降の同期間に比べて**20%以上減少**している場合、以下の補助率を適用します。

○元の補助率が1/2の場合→**2/3**    ○元の補助率が2/3の場合→**4/5**

## 応募案内はこちら



ご相談は各場東京都事務室まで！





無料で相談が可能！省エネ診断のご紹介です

**無料**

令和6年度 東京都中央卸売市場

## 省エネ診断

こんなお悩みにお答えします！！

電力料金高騰を受け、少しでも電力使用を節約したい

節電に必要な備品や器具等があれば、教えてほしい

HTTって、何をすればよいかわからない

無理せず続けられる取組を教えてほしい

節電機器の導入に補助金を活用したい

節電だけでなく、省エネ全般についても相談したい

**診断場所**

申請者の事業所（所要時間：半日程度）

※使用許可を受けている場所に限る

**受付**

2025年1月31日（金）まで

**対象者**

各市場にて、使用許可を受けている法人・個人または団体

省エネ診断をご希望の方は下記よりお申込みください。

TEL

03-5320-7455

※お電話の受付は平日の9:00～17:00になります。

市場政策課環境整備担当

詳細はHPにて



# 04 経営相談事業の紹介

経営に関して各分野の専門家に相談できる、経営相談事業をご紹介します

## 経営相談事業とは？

… **東京都が委嘱**する **各分野の専門家**に **無料で相談**できる制度です。

### 相談できる専門家

公認会計士・中小企業診断士・弁護士・  
社会保険労務士・食品衛生コンサルタント

### 相談内容の例

資金繰り、事業承継、労務管理、就業規則、働き方改革、  
業務のDX、営業力強化、品質衛生管理、HACCP対応 等

※上記は一例であり、その他のご相談についても対応可能です。

相談は市場の中で行うことができ、何度でも利用可能です。  
相談員によっては、オンライン相談も対応可能です。

お問い合わせは **各場東京都事務室** へお願いいたします。





新たに経営相談員として着任されました、

きんばら あつこ

**金原 敦子** 相談員 をご紹介します。



### 金原 敦子 先生

アグリード社会保険労務士事務所 代表  
特定社会保険労務士  
農業協同組合監査士

金原先生にインタビューしました



先生の得意分野を教えてください。

就業規則、労務管理、農業者年金です。

市場業者の皆様へのメッセージをお願いいたします。

雇ってもすぐに辞めてしまう、手続きが多くて正しくできていないか分からない…

人に関するお悩みは尽きないと思います。

じっくりとお話を伺い、解決のお手伝いをいたします。

お気軽にご相談ください。



## たとえばこんなご相談が可能です

- ・従業員の採用・定着を促進するため、就業規則の内容を見直したい。  
外部へ委託する前に、改定すべきポイントについてアドバイスがほしい。
- ・従業員への有給休暇付与や、退職を予定している従業員への対応など、  
労務管理に関する助言を受けたい。
- ・変形労働時間制やフレックスタイム制の導入を検討している。  
自社の働き方に最もマッチする形がどれか相談したい。  
併せて、導入に向けてどのような手続が必要となるのか知りたい。

金原先生へのご相談をご希望の方は、  
各場東京都事務室へお声かけください。



# 05 経営セミナー開催報告

経営支援策の一環として、各分野の専門家による経営セミナーを開催しています

令和6年度 第1回 (令和6年6月27日開催)

## ～ 採用から定着まで～ 「人材の確保」



講師：社会保険労務士法人TENcolors 代表  
東京都中央卸売市場 経営相談員

古川 天 先生

### ポイント解説

#### ✓ 人材確保が困難な社会的背景

少子高齢化・人口減少の状況や、直近の離職率動向を紹介。  
2024年卒大学生就職意識調査の結果から、近年の就職観の推移について解説。

#### ✓ 事業者側が意識すべきポイント

採用後の離職や雇用のミスマッチを防ぐために意識すべきポイントとして、  
採用プロセスの見直しやリアルな職場環境の共有、成長機会の提示等を紹介。  
加えて、採用後の継続的な育成サポートの重要性と具体策を解説。

#### ✓ 採用実施にあたり知っておくべき制度

職業安定法施行規則改正（令和6年4月）に伴い変更となった、募集時に明示  
する内容について解説。また、採用選考時に配慮すべき事項を列挙し紹介。

#### ✓ 会社の魅力をおおいに伝える

会社の魅力・そこで働く魅力を言語化すること、さらに組織内での対話・傾聴の  
重要性について、実際の事例を基に説明。

セミナーのアーカイブ動画は  
こちら▶▶の二次元コードから  
ご覧いただけます！





セミナーは参加費無料。オンライン開催のため、スマホからでも参加できます

令和6年度 第2回 (令和6年8月26日開催)

## 商品価格の見直し 第2弾 ～最新のガイドラインより～



講師：本澤法律事務所 代表弁護士

東京都中央卸売市場 経営相談員

本澤 順子 先生

### ポイント解説

#### ✓ 優越的地位の濫用について

取引上優位な立場を利用して相手に不利益を与えることは、独占禁止法で禁止されている行為。価格競争力・商品の品質維持のために、当事者同士が相互にWin-Winとなる関係を作りあげることの重要性を解説。

#### ✓ ガイドラインの事例紹介・解説

令和6年3月に発出された「卸売市場の仲卸業者等と小売業者との間における生鮮食料品等の取引の適正化に関するガイドライン」の掲載事例より、「問題となりえる事例」と「望ましい取引実例」を紹介・解説。

#### ✓ まず初めに、自社の収支構造の把握を

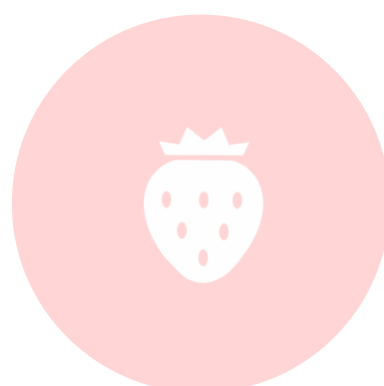
自社の収支構造から逆算し、「本当はあといくら売上・利益が必要なのか」を把握。その理屈をもとに、勇気を持って値上げ交渉に臨むことの重要性を提示。

#### ✓ 価格交渉ハンドブックについて

中小企業庁発行の「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」より、価格交渉におけるノウハウや実践的なテクニックを紹介。



当日都合がつかなかった方、  
もう一度じっくり見返したい方は  
アーカイブをぜひご活用ください。



「いちば通信」をお読みいただき、ありがとうございます。  
みなさまからのご意見・ご感想をお寄せください。

