

市場関係者向け情報誌

いちば 通信

令和7年度 下半期号

特集

いちば通信vol.10 発行記念
市場業者の方へのインタビュー多数掲載！

● ● ● ● ● ● ●
補助金活用事例 等の紹介

目次

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

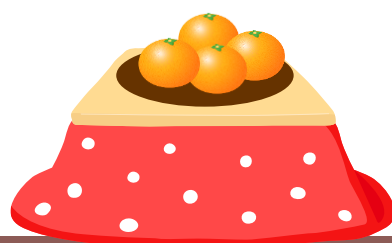
- ・インタビュー 富士仲青果株式会社 様
- ・変革推進枠の紹介
- ・インタビュー 株式会社プランツパートナー 様
- ・DX推進枠の紹介
- ・インタビュー 米川水産株式会社 様
- ・人材確保支援枠の紹介
- ・伴走型経営支援枠の紹介
- ・補助金申請いろは

p 11 03 省エネ診断

p 12 04 経営相談事業の紹介

p 13 05 経営セミナー開催報告

- ・令和7年度 第1回「市場業者向け 省エネ対策のすすめ」
- ・令和7年度 第2回「市場業者が知っておきたい
人材確保の進め方」



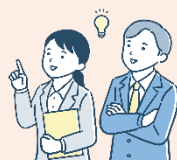
01 経営支援メニューの紹介



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 推進事業補助金



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 応援事業補助金



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

経営アドバイザー

＼気軽に相談／



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。

経営相談事業

＼じっくり相談／



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。

研修事業

情報誌「いちば通信」 経営セミナー



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。

業界団体向け

講師派遣事業



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。

02 特集 経営強靱化推進事業補助金の紹介

補助区分Ⅰ「変革推進枠」を活用された市場業者の方へのインタビューです。

富士仲青果株式会社

豊島市場 青果仲卸業者



FUJINAKA

富士仲青果 株式会社

冷蔵設備の導入による品質管理の強化

(補助区分：Ⅰ 変革推進枠)

事業実施のポイント

- ガラス扉の冷蔵設備を導入し、商品ディスプレイに活用
- 品質・衛生管理体制を強化し、商品のロス率低下・利益率向上の効果

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

東京都事務室から補助金制度を紹介いただき、当社でも活用できる区分があると分かったことがきっかけです。

今回はガラス扉の冷蔵設備を導入し、主にハーブ類の鮮度を保持しつつ、商品ディスプレイとしても活用することで、販売力の強化に繋げる事業を実施しました。

当社では、新規に取引を開始する方や、農家の方を店舗にお招きする機会があります。品質管理の行き届いた商品を、ディスプレイから見ていただくことで、当社に対してより良い印象を抱いていただけるのではと思っています。

2 事業を実施して、どのような効果がありましたか？

品質・衛生管理体制が強化されたことにより、商品のロス率が下がり、利益率が向上したことが最も大きな効果でした。商品の日持ちも良くなり、鮮度の高いものを取引先に提供できるようになりました。

また、扉を開けなくても在庫状況や商品の状態を確認できるため、従業員のみならず、来店されたお客様の利便性も向上したと感じています。扉の開閉回数が減ることにより、省エネ効果や、設備の寿命が延びる効果もあると考えています。

3 目指す将来像の実現に向け、意識していることを教えてください

ガラス扉のディスプレイを綺麗な状態で維持することに加え、日々の清掃を徹底して行い、常に店舗の環境を整えておくことを意識しています。

綺麗な店舗には、取引先の方々だけでなく、多くの方が集まります。人が集まり活気のある店舗は、自然とイメージも良くなると考えています。

4 情報誌の読者へメッセージをお願いします

普段、東京都の担当者と話す機会があまりない方もいるかと思います。補助金の利用を悩んでいる方は、まずは東京都事務室に連絡・相談してみたいかがでしょうか。分からないことがあっても、聞けば必ず答えていただけます。



左のページで活用された補助区分はこちら！

経営強靱化推進事業補助金

区分Ⅰ

変革推進枠

補助上限額

2,000万円

補助率

2分の1※

申請要件

事前相談



※ 令和7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

こんな取組に利用できます

■ 新たなビジネスや業務改善等、
市場の強靱化につながる取組

- ・ 国内外の販路開拓
- ・ 市場の強みを活かした付加価値提供
- ・ 業務改善
- ・ 販売力の強化
- ・ 生産力の向上

など

担当者のおすすめポイント

- ・ 様々な取組が対象となる可能性があります。
各場東京都事務室へお気軽にご相談ください。

補助区分 I - 4 「D X 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。

PLANTS
PARTNER



株式会社プランツパートナー

大田市場 花き仲卸業者

店頭販売での支払い業務のデジタル化

(補助区分: I - 4 D X 推進枠)

事業実施のポイント

- セミセルフレジ及び販売管理システムを新たに導入
- 店頭業務・経理業務の双方において、大幅な業務効率化を実現

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

以前から受発注業務のデジタル化には取り組んでいましたが、店頭業務は未だアナログな方法で行っていました。人材確保が難しい現状を踏まえ、店頭業務を効率化するとともに、担当者が変わった際もすぐに仕事を覚えられる体制を作りたいと考えていました。

2 事業実施にあたり、力を入れたことや工夫したことを教えてください

セミセルフレジと販売管理システムの導入に当たっては、社内で担当者を決め、勤務時間内に時間を調整してミーティングを行い、現場の声を吸い上げながら取り組みました。社内で何度もトライアルを行い、動線の確認やシステム仕様の細かい調整を実施しました。

導入初期は、支払い方法が変わったことに対して、来店されたお客様から戸惑いの声もありましたが、スタッフが使用方法を丁寧に説明することで対応しました。

3 事業を実施して、どのような効果がありましたか？

これまで1時間半かかっていた締め作業が5分に短縮され、計算ミスが出ることも無くなりました。さらに伝票についても、システム化されたことで管理しやすくなりました。業務が効率化され、空いた時間に接客や他の作業ができるようになったのは嬉しい点です。

また、花の種類や用語が分からなくても、1週間ほどで店頭業務の内容を覚えられるようになりました。

4 今後の展望や、目指す将来像について教えてください

一言で表すなら「良きアナログの温かさを残しつつ、未来のデジタル化へキックオフ!」です。人と人が話す機会や、市場ならではの温かさを大事にしながら、将来を見据えたデジタル化に積極的に取り組んでいきたいです。今後の展望としては、お客様への提案や営業の分野において、デジタル技術を活用できないかと考えています。

5 情報誌の読者へメッセージをお願いします

自社だけではなかなか踏み出せない新たな事業も、補助金が出ることで実行しやすくなります。この補助金は、自分の頭の中だけに留めていたアイデアを実現させる上で、とても助けになる制度だと感じています。ぜひ、利用してみしてほしいです。



左のページで活用された補助区分はこちら！

経営強靱化推進事業補助金
区分 I-4
DX推進枠

補助上限額 **600** 万円

補助率 **3分の2** ※

申請要件 事前相談・セミナー視聴



※ 令和7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5分の4を適用

こんな取組に利用できます

- ・ 販売管理システム等業務システムの導入（改修含む）
- ・ 自社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 など

担当者のおすすめポイント

- ・ **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 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。



米川水産株式会社

豊洲市場 水産仲卸業者

鮮魚加工の人材採用

(補助区分：1-5 人材確保支援枠)

事業実施のポイント

○ 人材紹介サービスの活用により、事業期間内に2名の採用を達成

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

もともと慢性的な人材不足が続いていた中、鮮魚加工部門で包丁の技術を持つスタッフが退職することとなりました。このことで、受注対応に影響が生じかねない状況となり、また現場で働く従業員の負担も増えてしまうことから、本事業の実施に踏み切りました。

2 人材紹介サービスを選んだ理由を教えてください

一言で「包丁を扱える」と言っても、何をどこまで扱えるか等、技術には様々な幅があります。その中で当社が求める水準に達した人材を採用するために、今回は鮮魚分野に強い人材紹介サービスを初めて利用しました。

また、人材採用が非常に難しい昨今において、実際の採用に繋がる可能性が高いと考え、人材紹介サービスの活用を選択しました。

3 事業実施にあたり、力を入れたことや工夫したことを教えてください

実際に募集を行う段階では、入社後のミスマッチを防ぐため、単に勤務条件や業務内容をお伝えするだけでなく、実際に行う業務の具体的な内容や、1日の詳しい流れといった情報も併せてお伝えするよう意識しました。求職者の方は、当社が提供した情報のみを手がかりに応募するため、入社後の働く姿がより具体的にイメージできるよう、工夫して取り組みました。

4 事業を実施して、どのような効果がありましたか？

本事業の実施前は、人手不足により加工業務を外注せざるを得なくなる事態を危惧していましたが、採用が実現したことにより、問題なく業務を回すことができるようになりました。また、新たな従業員が入社したことにより、職場全体の雰囲気にも良い変化が生まれたと感じています。他の従業員の気持ちにも張りが出て、会社全体が活気づいたように思います。

5 情報誌の読者へメッセージをお願いします

採用業務において、人材紹介サービスを活用している市場業者の方はあまり多くないかと思います。コストがかかるというイメージがあるかもしれませんが、補助金を活用することで、実施に踏み切りやすいと思います。他の市場業者の方にも、人材採用の新たな選択肢として人材紹介サービスをぜひご活用いただき、市場に新しい方や若い方が増えることで、市場全体に活気が出ると良いと考えています。



左のページで活用された補助区分はこちら！

経営強靱化推進事業補助金

区分 I-5

人材確保支援枠

補助上限額

600万円

補助率

3分の2 ※



申請要件

事前相談・セミナー視聴

※ 令和7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5分の4を適用

こんな取組に利用できます

- ・ 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
- ・ 採用に向けたPR動画、ホームページ、パンフレット等の作成
- ・ 採用説明会等への出展 など

担当者のおすすめポイント

- ・ 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わからない…
- 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:2,000万円/年

補助金:3分の2または5分の4※

※DX推進または人材確保の補助対象となる
取組のみ適用

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）…… 応募案内 P.9 参照
- ・申請書作成
- ・必要書類を揃える…… 応募案内 P.14～15 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

。実績報告準備

- ・報告書作成
- ・必要書類を揃える…… 応募案内 P.16参照

▲ 納品・支払は
事業期間内に完了！

。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!!





無料で相談が可能！省エネ診断のご紹介です

無料

Tokyo Cool **HTT** 電力を
へらす
つくる
ためる
Home & Biz TokyoTokyo

令和7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

2026年2月27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

先着

30 名様

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

03-5320-5733

※お電話の受付は平日の9：00～17：00になります。

詳細はHPにて



市場政策課環境整備担当

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、その他のご相談に対しても対応可能です。

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。



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7年度 第1回（令和7年6月24日開催）

市場業者向け 省エネ対策のすすめ



講師：PwC Japan 有限責任監査法人

石川 剛士 様

ポイント解説



✓ なぜ省エネが必要なのか

電気料金は近年上昇傾向にあり、エネルギーコストの削減は市場業者にとっても重要なテーマである旨を説明。

✓ 省エネ視点からの「持続可能な経営」 ～省エネ対策のメリットとポイント～

省エネ対策がもたらすメリットとして、

- ①経費の削減効果
 - ②エネルギー価格の高騰に強い経営体制の構築
 - ③社会課題への貢献
- の3点を紹介。

✓ 省エネ対策の実践例

省エネ対策には「費用がかかる」改善と「費用がかからない」改善があり、運用見直し等の「費用がかからない」改善は、誰でも実践可能である旨を解説。また、消費電力削減により熱放出が抑制され、空調負荷減少に繋がることを説明。

✓ 市場業者向けの省エネ対策

市場業者が取り組みやすい省エネ対策の事例について紹介。

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7年度 第2回 (令和7年8月25日開催)

市場業者が知っておきたい 人材確保の進め方



講師：高橋美紀経営支援事務所

東京都中央卸売市場 経営相談員

高橋 美紀 先生

ポイント解説



✓ 人材確保の課題

深刻化する人手不足の状況を解説。人手不足への対策として、生産性向上・離職防止・採用活動強化の3点が重要となる旨を説明。

✓ 採用活動の流れ

採用活動を①計画 ②募集 ③選考 ④内定 の4つに区分し、それぞれの段階で実施・確認すべき事項やポイントについて紹介。

✓ 求人媒体の選択と活用

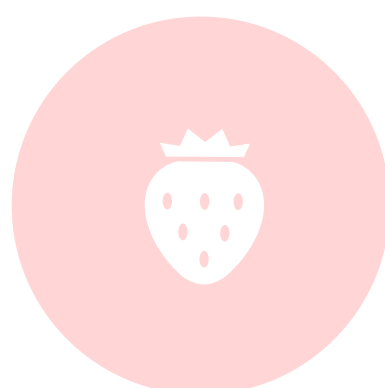
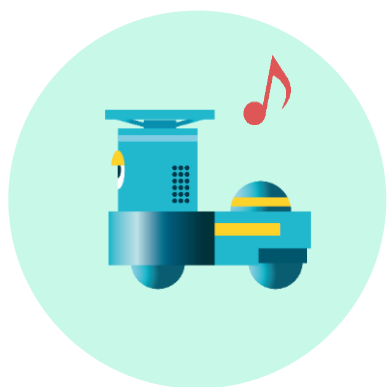
各種求人媒体の特徴と、自社にとって最適な媒体を選択する際のポイントを説明。また、ハローワークの求人票を例に取り、募集時に強調すべき内容を解説。

✓ 自社の魅力の言語化を

採用したい人物像を明確化し、ターゲットとする求職者に響くように、自社の魅力をアピールすることの重要性を解説。加えて、採用後に生じたミスマッチをカバーするためのポイントを紹介。



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。

