



【特集】

経営強靱化推進事業補助金

消費者や取引先のニーズを踏まえた取組を紹介！

目次



I 【特集】補助金活用事例の紹介等 … 3

- 製品管理システム構築による業務効率化と輸出事業など新事業への取組
食肉市場 株式会社オーエムアイ
- WEB受発注システムの導入
葛西市場 株式会社マルエイ商事
- 「DX推進枠」のご紹介
- 会社の経営を専門家に相談してみませんか？
「伴走型経営支援枠」のご紹介

II ビジネス情報の紹介 … 9

- エシカル消費について
～あなたの消費が世界の未来を変える～

III 経営セミナー実施報告 … 10

- 経営セミナー実施報告
「商品価格の見直し」・「管理会計のすすめ」
- 管理会計を使って自社の決算書を見てみよう！

IV 経営支援メニューの紹介 … 13

- 市場関係者向け経営支援策の紹介
- あなたにぴったりの支援策はこれ！

I 補助金活用事例の紹介等

東京都中央卸売市場では、市場業者の皆さんの経営基盤強化につながる意欲ある取組を、独自の補助事業により応援しています。

中央卸売市場

経営強靱化 推進事業 補助金

ご紹介

新たな投資事業を考えている方向け

I 変革推進枠 補助上限額 1,000万円 補助率 1/2
新たなビジネスや業務改善につながる取組を支援する区分です。



I-2 変革スタート枠 補助上限額 300万円 補助率 1/2
新たなビジネスや業務改善にきっかけになる取組を支援する区分です。



I-3 省エネ対策枠 補助上限額 300万円 補助率 4/5
エネルギーの安定確保に資する省エネ対策を支援する区分です。



I-4 DX推進枠 補助上限額 300万円 補助率 1/2
デジタル技術を活用した新たな取組を支援する区分です。

専門家と一緒に事業を考えたい方向け

II 伴走型経営支援枠 補助上限額 1,000万円 補助率 2/3
専門家の伴走支援を受けながら行う経営改善の取組を支援する区分です。

市場全体・業界全体の改善に取り組む方向け

III 事業連携推進枠 補助上限額 3,000万円 補助率 (中小・団体) 2/3 (その他) 1/2
活性化や業務改善につながる複数事業者で行う新規性の高い取組を支援する区分です。

次頁では、補助金の活用事例を紹介します！

製品管理システム構築による業務効率化と輸出事業など新事業への取組

株式会社 オーエムアイ（食肉市場 仲卸業者）

★ 事業のポイント！

- 商品展開に伴い増加する業務を効率的に処理するため、新たにシステムを構築
- エンドユーザーの端材商品へのニーズの高まりを踏まえ、付加価値をつけたうえで、取扱いを強化し、新たな販路を開拓

交付対象経費

システム構築に係る経費

基本設計、詳細設計
プログラム開発
データ移行、運用テスト 等

1 システム構築による業務効率化と働き方改革

- 現場を熟知した担当者が「現場の仕事の流れ」に沿って業務をデジタル化
- 製品の仕入れから販売後の利益管理までを一元化し、業務を効率化

2 規格外商品の流通構築

- 「端材商品」を活用した「モツタイナイビーフ」を商品展開できる体制を構築（ターゲットはエンドユーザー）
- 「端材商品」だけでなく、それを使用した加工商品の開発を開始

3 国外向け製品への対応強化

- システム構築により輸出に係る事務作業を短縮
- 空いた時間を使って国外向けの営業活動を強化し、新たな輸出先を開拓

主な取組の効果

- ✓ 様々な局面で作業が効率化し、正確性も向上
- ☞ 働き方改革につながり、残業時間も削減
- ✓ 新たな発想で商品開発を実施し、販売体制を構築
- ☞ 既存取引先の満足度向上と新たな取引先を開拓

オーエムアイ

[OMI]
1059

平成14年から現代表が就任。代表自らがせり場に立ち、毎日600頭もの牛肉をその目で確認し、判断していく目利きが強み。品質にトコトンこだわり、自身で納得できる牛肉のみを仕入れている。

日頃お客様から寄せられる声を即座に吸収し、「お客様第一主義」を徹底している。



INTERVIEW \副社長に聞きました/

入念な準備のもと、システム構築

新たな商品を開発したことで、これまでの販売管理システムでは対応がしづらくなりました。

そこで、現場の仕事を熟知し、かつシステムに強い私
が、「現場の作業手順が変わらない」ようシステム構築に奔走しました。

その結果、マニュアル無しでも、誰もが操作しやすいシステムを構築できました。入社1か月の新入社員もシステムを活用できており、「もっと前からこのシステムが欲しかった」と従業員からも高評価です。病気や育児等で、従業員が出社できない状況でも、代替りの従業員がフォローに入ること
で、取引先に迷惑をかけることもありませんでした。

規格外品の流通展開に向けて

市場まつりにおいて一般顧客へ提供していた「端材」や「規格外肉」ですが、コロナによって市場まつりが開催できなくなったため、これらを商品化しようと検討を進めていました。

「このおいしさをまだ知らないなんてもったいない！」をキーワードに、モッタイナイビーフとして売り出すことで、今の時代のお客様のハートをキャッチすることができたのではないかと考えています。

市場まつりで販売を始めようとした時、社内では「売れないのでは？」という声もありましたが、立ち止まるのではなく、「やってみよう！」とチャレンジし、粘り強く販売を続けた結果、リピーターが生まれました。こうしたチャレンジ精神が、結果を生んでいるのかもしれない。

さらなるチャレンジ

一層の販路開拓に向けて、常に商品開発を行ったり、他業種メーカーとのコラボを行うなど、様々な事業にチャレンジをしています。加えて、国内での地盤を固めつつも、海外にも目を向けていきたいと考えています。これまで実績のある輸出国に加え、新たに開拓を進めているところです。

入社間もない従業員でも権限があり、責任感を持って業務を行えることが当社の強みであり、そうした環境が、様々な事業にチャレンジする姿勢に繋がっていると考えています。

<オーエムアイのHP>



和牛ブランドを、
世界へ。

OMIについて



<商品展開を開始した
モッタイナイビーフ>



Web受発注システムの導入

株式会社 マルエイ商事（葛西市場 青果仲卸業者）

<p>★ 事業のポイント！</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 人手不足への対応、経費削減に向けて、受発注業務を効率化するとともに、販売データを分析するためにシステムを導入 ○ 分析機能を活用し、取引先のニーズに応じた営業活動を実施することで、利益率が改善 	<p>交付対象経費</p> <p>システム構築に係る経費</p> <p>基本設計、詳細設計 プログラム開発 データ移行、運用テスト 等</p>
--	--

1 作業効率性を求め、新たなシステムを導入

- F A Xによる受注対応を効率化するため、受発注システムを導入
- 業務効率化に加えて、一日数百枚使用していた紙の削減や人的ミスの減少にもつながる

2 分析システムを活用して営業力を強化

- 取引先のニーズを確実にキャッチするため、販売データの分析システムを導入
- 分析システムを活用し、取引先のニーズを踏まえた商品提案を実施

3 デジタル化に対応した社内体制の構築

- 取引先に対して、本システムの活用により利便性が向上することを理解してもらい、双方がメリットを享受できる社内体制を構築
- 本システムのみならず、様々な業務をデジタル化し、社内全体の業務を効率化

主な取組の成果

- ✓ 業務の効率化に留まらず、販売データ分析もシステム化
 - ☞ データに基づいた商品提案を通じて、利益率を改善
- ✓ システム導入により、市場にいなくても受発注業務が可能に
 - ☞ 場所を選ばず業務が行えるようになり、働き方改革に寄与

マルエイ商事とは



1984年に株式会社丸英青果葛西として創業、2021年にマルエイグループ内の食品を扱う三つの会社が経営統合した生鮮食品専門問屋。青果仲卸事業、農産物事業、魚河岸仲卸事業を3本柱に、伝統ある食文化を守り育てながら、多様化する時代のニーズに対応した商品・サービスを供給している。



INTERVIEW \ 担当者に聞きました /

強い気持ちをもってシステム化

システム導入前は、FAXで受注業務を行っていたため、深夜に相当な時間をかけて対応していました。また、使用する「紙」も一日400枚程になっていました。予算をかけずに少数精鋭で、業務を遂行するには、日々の作業をシステム化するしかないと考えていました。

システム化にあたっては、取引先から反対の声もありましたが、そうした中でも、会社として「システム化を推進」という強い信念をもって事業を進めました。システム導入前には操作説明会を実施し、導入後も、取引先の店舗に営業担当者が直接出向き、一緒にシステム入力をする等、丁寧にサポートしました。今でも電話で発注してくる方もいらっしゃいますが、少しずつシステムの発注に切り替わってきており、社全体として、業務の効率性が格段に向上しました。

多様な働き方への挑戦

システム導入によって、大きく変わったのは、職場に行かなくても受注対応ができるようになったことです。家から受注状況を確認でき、通勤時間を減らすことができました。また、悪天候などで出勤できなくても、取引先に迷惑をかけることもありません。少し大げさな言い方ですが、世界中どこにいてもシステムで確認ができると実感しています。その結果、積極的に営業活動が行えるようになったことに加え、市場に出勤するための通勤時間を削減できたことでライフワークバランスが以前よりも充実したと感じています。

取引先のニーズを踏まえた、新たな営業戦略

分析システムを導入したことで、取引先のニーズを踏まえた商品提案が可能となりました。例年のデータと比較することで、今年の「旬」を掴むことで、取引先に対して、適切なタイミングで商品提案を行うことが可能となりました。

さらに、取引先の過去の売上データを分析することで、その店舗における目玉商品の提案もできるようになりました。市場での価格動向を踏まえ、本当に消費者が欲しいと思うものを、提案販売ができています。結果として、弊社も取引先も双方に利益が生まれており、システム化の実施前と比べると、利益率は大幅に改善しています。

<マルエイ商事のHP>



<朝の店舗前の様子>



「DX推進枠」のご紹介！

令和5年度からの新区分



こんな特徴があります

- 市場業者の皆さまのデジタル活用に向けた取組を支援します
- 他の補助区分に比べて、簡易な申請様式となっています

簡単な申請書
☑でOK！



① 当該事業により調達等を行うシステムなどにチェックを入れ、チェックボックス下部の () にその名称を記入すること

- 販売管理システム
- 受発注システム
- WEB販売システム
- その他システム
()

補助対象経費の例

- ・パソコンやタブレット等の購入経費
- ・販売管理システムやWEB販売システムの構築経費
- ・VPNルーターやサーバーの導入経費
- ・ホームページの制作費

など

<申請書の一部>

令和5年度の実績

➤ 交付決定 42 件 (R6.3月時点)

- ・インボイス・電帳法対応 (22件)
- ・販売管理システムの導入 (9件)
- ・HP・動画の作成 (7件)
- ・テレワーク環境の整備等 (4件)

➤ ある仲卸業者が実施した取組の一例

- ・事業名称：販売管理システムの導入
- ・事業経費：販売管理システムの導入経費、パソコンの購入経費
- ・補助金額：1,250,000円
- ・事業期間：2か月

利用者の声

- ・これまで手作業で行っていたインボイス対応が、システムで処理できるようになり、作業時間が短縮できた。
- ・新たに会計システムを導入したことで、電子帳簿保存法に対応できるようになった。
- ・テレワーク環境を整えることができたことで、従業員のワークライフバランスが充実できた

「伴走型経営支援枠」のご紹介！

専門家サポート × 補助金で課題解決へ！

市場業務に精通した専門家が、会社の経営状況に合った課題設定や補助金を活用した改善策の検討・フォローまでサポートします

＼無料／

《《 専門家サポート 》》

事前相談 3 回程度
＋
フォロー



《《 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



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

気になる方は、各市場東京都事務室へご連絡ください！

II ビジネス情報の紹介

エシカル消費について～あなたの消費が世界の未来を変える～

エシカル消費とは

倫理的な消費ともいわれ、人や社会、環境に配慮した消費行動のこと

消費者の意識は高まってきています。エシカル消費の考え方を取入れないと、消費者に選ばれなくなるかも！

取組は様々

<取組の視点>

○エシカル消費の取組は「人・社会への配慮」「地域への配慮」「環境への配慮」などに分類されます。

- ・商品の生産や流通過程で、地球環境や人の暮らしに配慮されているか
- ・必要な量だけを購入しているか
- ・一度使用した後、シェアやリサイクルなどで有効利用しているかなどなど、様々な取組がエシカル消費につながります。

取組例 1：「フードロス削減」

○生産・流通段階のフードロスとして、規格外品の廃棄が挙げられます。消費者の手に届くように規格外品を流通させる取組（規格外品の販売や、加工食品での活用など）により、ロスを削減したいところです。

取組例 2：「認証取得」

○各種認証を取得し、配慮された商品であることを消費者に明示していくことも大切です。



取組例 3：「情報発信」

○エシカル消費に力を入れ、それを卸や買受人がしっかり対外的にアピールし、共感を得ていくことも重要です。様々な観点から「良い」ものを流通させていきましょう。



○皆さんも、エシカル消費を意識していくことは欠かせないと思いませんか？
ぐっという未来に向けて

エシカル消費について考えてみてください！

(参考) 消費者庁 及び 東京都生活文化スポーツ局 (東京暮らしWEB)

III 経営セミナー実施報告

昨年度に引き続き、どこからでも気軽に参加いただける、オンライン形式の「東京都主催経営セミナー」を開催しました。各セミナーのポイントについて、ご紹介します。

報告 1

令和5年度 第2回

物価高騰に負けない！ 「商品価格の見直し」

講師：本澤法律事務所 代表弁護士 本澤 順子 先生



ポイント

現状把握

- 物価高騰に伴い、市場業者の皆様も「商品価格の見直し」の検討が急務です
- 「いくら値上げが必要なのか？」悩んでいる方は東京都の支援策を活用してはいかがでしょうか

東京都中央卸売市場が実施する「経営相談」や「経営アドバイザー」にお申込みいただくと
無料で専門家に個別相談できます



価格交渉

- 優越的地位の濫用 や 親事業者による 買ったときは法律で禁止されています
- 国も取引条件の改善を支援しています

中小企業庁「価格交渉ノウハウ・ハンドブック」
URL : kakaku_kosho_handbook.pdf (fij.or.jp)



- 「価格転嫁が容認されつつある昨今の流れに乗る」と考えて、はじめの一步を踏み出してみませんか

セミナーはYouTubeで
閲覧可能です！



報告 2

令和5年度 第3回

「管理会計のすすめ」

講師：公認会計士・税理士 大久保 達弥 先生



ポイント

管理会計とは～財務会計とのちがい～

- **管理会計**とは
社内用にまとめた会計情報
(予算作成・利益管理など、経営の意思決定をサポート)
- **財務会計**とは
外部の利害関係者に対して、報告する会計情報
(企業の財務状況や経営状況)

管理会計を行うメリットとは

- 経営に対して**有益な情報**を見つけ出せる！

例えば、、、

- ・この商品の販売でいくら利益が出ているのか
- ・あのお客さんとの取引で、いくら利益が出ているのか
- ・損失を出さないためには、いくら売上が必要なのか



現状分析のために

東京都中央卸売市場が実施する「経営相談」や「経営アドバイザリー」にお申込みいただくと**無料**で専門家に個別相談できます



決算書を用意して、
管理会計を使ってみよう！



管理会計を使って自社の決算書を見てみよう！

お手元に、

- ・ 貸借対照表
 - ・ 損益計算書
 - ・ 販売費及び一般管理費の明細書
 - ・ 相手先別売上高一覧
- をご準備ください。

➤ 手順1

- ①原価と経費のうち、明らかな変動費・固定費を拾い出す
(※変動費か固定費か区別がつかないものは、固定費に分類)

➤ 手順2

- ②変動費÷売上高 限界利益率を算出

- ③固定費÷限界利益率を計算

▶ 損益分岐点売上高
の算出が完了

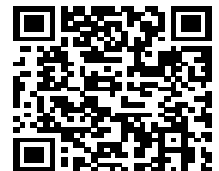
➤ 手順3

- ④売上高や変動費の集計を取引先別や商品部類別に行う

- ⑤その取引先や商品部類についてのみ発生する固定費を算定
(※共通経費(事務所家賃など)は計算に入れない)

- ⑥限界利益率や貢献利益額、貢献利益率を算定し、まとめる

動画はこちらで
チェック！



講師より 管理会計のすすめ！

ここ数年の環境変化はめざましいものがあり、市場関係者の皆さまを取り巻く状況も激変しました。

今回のセミナーでお話しした管理会計は、この先の経営に向けて、皆さまにヒントを与えてくれるものです。

現在は、やみくもに売上を追い求める時代ではなくなっています。管理会計からヒントをもらって、限られた経営資源をどこに振り向けるのか、見つけてください。

公認会計士・税理士 大久保 達弥

III 経営支援メニューの紹介

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。
(詳細は、2ページを参照)

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」（この冊子です）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。
(9～10ページの実施報告をご覧ください)

あなたにぴったりの支援策はこれ！

START : 補助金を活用して取り組みたいことがある

ある

何ができるのか
情報収集から始めたい

どのような取り組み？

取り組みのヒントが欲しい
専門家に相談したい

公益性の
ある取組だ

経営を強化
する取組だ

みんなの
ICHIBA補助金

相談したい

ヒントが欲しい

経営セミナー
情報誌

経営強靱化
補助金

勉強会をしたい

講師派遣

専門家と相談をしながら
取組を進めたい

気軽に相談したい
じっくり相談したい

じっくり
相談

気軽に
相談

経営強靱化補助金
【経営強靱化枠】

経営相談

経営
アドバイザー

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



アンケート回答はこちらから

東京都中央卸売市場

