

## Topics

### P 3 補助金活用事例の紹介等

- ・ 省エネ対策の事例 (照明のLED化・空調設備の更新)
- ・ デジタル活用の事例 (システム導入による販売業務効率化)
- ・ 消費者ニーズを捉えた新たなビジネスチャンスの開拓

### P 9 経営セミナー実施報告

「インボイス制度」・「電子帳簿保存法」

### P 13 お知らせ

一部の国・地域の輸入規制強化等を踏まえた  
国の支援策等

市場関係者向け情報誌  
令和5年度 (Vol. 5)

# 目次



## I 補助金活用事例の紹介等 … 3

- 省エネ対策の事例（照明のLED化・空調設備の更新）

足立市場（株）北足立千銀・（株）磯崎

- デジタル活用の事例

「WEB販売システムと基幹システム連携による販売業務効率化」

大田市場（株）中央花卉

- 消費者ニーズを捉えた新たなビジネスチャンスの開拓

- 省エネ型グリーン冷媒機器普及促進事業補助金のご案内

## II 経営セミナー実施報告 … 9

- 「インボイス制度」

- 「電子帳簿保存法」

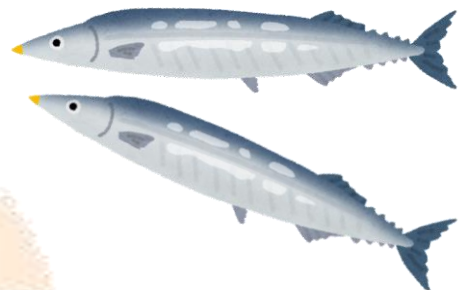
（株）テレワークマネジメント 鵜澤 純子 先生

## III 経営支援メニューの紹介 … 11

- 令和5年度 市場関係者向け経営支援策の紹介

## IV お知らせ … 13

- 一部の国・地域の輸入規制強化等を踏まえた国の支援策等



# 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。

令和5年度 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。

(取組例) 集荷力向上、働き方改革、販売力強化、物流効率化、販路開拓 など

**\*様々な取組が対象となる可能性があります。お気軽に東京都へご相談ください。**



#### 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。

(取組例) ・第三者認証取得 ・国内外の展示会出展 ・BCP策定 など

※ 2か年にわたる取組も支援対象となります。



#### 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。

(取組例) 空調機の更新、LED設備への買替 など



#### 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。

デジタル機器(1台当たり50万円未満まで)の購入経費も補助対象となります。

本補助金の中でも特に簡易な手続きで申請が可能です。

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

### 専門家と一緒に事業を考えたい方向け

#### II 経営強靱化枠 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。

2か年にわたる取組の支援の対象となります。

### 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。

(取組例) ・輸出力強化 ・市場内取引のデジタル化 ・市場間連携 など

次頁では、補助金の活用事例を紹介します！

# 「省エネ対策枠」活用事例の紹介！

令和4年度からの新区分 ～多くの方にご活用いただきました～

## ★市場業者の皆さまの省エネ対策に係る取組を支援しています！

### 【対象事業】

- 省エネ性能の高い空調設備への更新
- LED照明器具への切替 など

※事業の詳細については、応募案内などをご覧ください。

(<https://www.shi.jou.metro.tokyo.lg.jp/party/support/kaxtuseika/pdf/02.pdf>)



## 1 株式会社 北足立千銀（足立市場 関連事業者（青果販売））

### ○ 省エネ性能が高い空調設備に更新！

#### 北足立千銀とは

「創業60周年」千住界隈の御用聞きから始まり、現在は飲食店などへ促成野菜や、つま物を中心とした青果物を販売しています。一般のスーパー等では見られない極上品や、変わり種野菜などを各種取り揃えています。



<店舗の様子>



#### 快適な職場環境の整備

<新しい空調設備を入れた事務所の様子>



長年使用していた空調機を交換するため、「省エネ対策枠」を活用して、令和4年11月に最新型を導入しました。

昨年度から、空調を使用するエリアを広げましたが、電気料金が高騰する中でも、日々の電気代は以前とあまり変わっておらず、新しい機種の高さを実感しています。

また、始動が速いうえに空調の効きが良く、さらに音がとても静かなので、集中して仕事を行うことができます。



### ○ 店舗の照明をLED化!

<お客様でにぎわう店舗の様子>



### 磯崎とは

磯崎では、【売り手よし】【買い手よし】【世間よし】という近江商人の特性である【三方よし】の精神を手本として、磯崎との取引が、お客様はもとより、仕入先や従業員、その他関わりある全ての人にとって幸せな商いになることを第一に考えて商売をしています。



### 店舗が明るく、職場も明るく

長年蛍光灯と白熱電球の組合せを使用していましたが、全てLED照明に入れ替えたことによって、店舗が全体的に明るくなりました。また、電気料金も以前と比べて減っており、節電につながっています。

LED照明は、発熱しにくいため、照明の近くで作業をしても熱さを感じにくくなりました。明るく、さらに熱さを感じにくくなったことで、一層働きやすい職場になりました。

<陳列された商品を明るく照らす>



### ここに注目!

<通路から見た仲卸売場の様子>



### 水産仲卸売場全体の活性化へ

足立市場では、令和4年度、仲卸業者23社が、省エネ対策枠を利用して、店舗等の照明をLEDに変更しました。

照明をLED化したことにより、それぞれの店舗が明るくなったことに加えて、仲卸売場が全体的にとっても明るくなり、来場されるお客様からは、「とても明るくなって、活気が出てきたね」とのお言葉をいただいているようです。

# WEB販売システムと基幹システム連携

## による販売業務効率化

株式会社 中央花卉（大田市場 花き仲卸業者）

### ★ 事業のポイント！

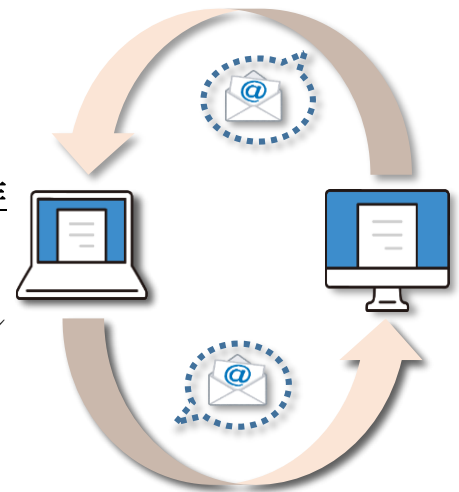
- 社内の2つのシステムの間でデータを連携させるため、データ連携ツールを構築
  - ① 定型業務の自動化による業務効率化
  - ② 業務効率化により生まれた時間で、営業活動を強化

#### 1 2つのシステムのデータを連携

- 令和2年度に東京都の補助事業を活用し、WEB販売サイトをリニューアル
- 基幹業務システムとWEB販売サイトとのデータ連携を行うため、2つのシステムを連携するツールを構築

#### 2 システム連携により、業務を自動化

- 2つのシステムがシームレスに連携され、データ入力作業の自動化を実現
- データ入力作業に関するミスの削減により、基幹業務システムのデータの信ぴょう性が向上



#### 3 空いた時間を使って、販路開拓

- データ連携ツールを導入することで、2人分相当以上の作業量が削減
- 業務の効率化により空いた時間を活用し、営業活動を強化し、新たな販路開拓

#### 主な取組の効果

- ✓ 地方市場を拠点とする地域の小売店に対する営業活動を強化
  - ☞ 新たな取引先を開拓し、新規顧客を獲得（30社以上）
- ✓ 店頭での顧客へのセールスやコミュニケーションに注力
  - ☞ 顧客満足度の更なる向上や売上拡大を期待





## 中央花卉とは

昭和62年創業の花き仲卸業者。  
「花を通じて、社員の豊かな人生を実現する。会社が、発展するには、社員が豊かでなければいけない。豊かさの中から、ゆとり、希望、幸福が生まれる。社員と共に、会社は、成長する。」を企業理念として、切花を中心に沖縄県産の葉物や枝物等を扱う。



## INTERVIEW

### コロナ禍を契機としたチャレンジ！

コロナ禍で売上が減少する状況を打破するために、令和2年度に自社ホームページとECサイトを抜本的に再構築し、情報発信力とネット取引の対応力を強化しました。一方、ECサイトと業務システムが連携していないことで、膨大なデータ入力作業が生じてしまいました。

入力作業は、数人で4～5時間程度かかることもあり、かつミスも発生しやすい状況でした。現状を改善したい、その一心で検討を重ね、データ連携を実現することができました。

その結果、1人でも入力作業が可能になり、作業時間は半分以下となりました。また、従業員の働き方改革にも繋がっています。

### さらなる販路開拓

以前はデータ入力に時間を要していたため、地方へ商品を搬送することが難しい状況でしたが、データ連携により、作業を効率化したことで、余裕を持って対応できるようになりました。

また、効率化で生み出した時間を営業活動や店頭でのお客様とのコミュニケーションに充てることで、都外の販路開拓や季節に応じた商品の提案が行えるようになりました。

弊社では、積極的に産地に出向き、産地の方と直接会話し、現場の空気感を「肌」で感じる事が、営業において重要と考えていることから、コロナの5類移行後は、産地とのコミュニケーションを密にした取組も行っています。

### <中央花卉のECサイト>



### 一層の利便性の向上

データ連携により、利便性が格段に向上しましたが、お客様の立場に立った時、まだ改善点があると認識しています。弊社の課題を特定し、よりお客様にとって使いやすいシステムに改善し続けていくことが必要だと考えています。

また、繁忙期におけるレジの混雑解消に向けた取組も検討しています。働き方改革を進めつつ、お客様の利便性を高め、企業としてさらに成長していきたいと考えています。



<コミュニケーションの時間が増え、活気あふれる店舗前の様子>

# 消費者ニーズを捉えて、 新たなビジネスチャンスを開拓してみませんか。

新型コロナウイルス感染症等の影響により、消費者の生活や消費行動は大きく変化しています。こうした中において、新たなビジネスに繋がった補助金の活用事例等を紹介します。

## 事例1 巣ごもり需要の高まりに着目した加工商品の提供体制の強化

### <取組の概要>

- ・新たに加工設備を導入し、冷凍刺身商材の生産体制を強化
- ・取引先の全国の店舗に対して、生産及び供給対応を達成

### <取組のポイント>

- ・首都圏をはじめとする巨大消費地に近接する優位性を持つ加工場の活用



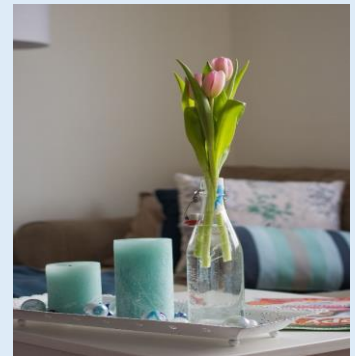
## 事例2 コロナ禍におけるオンライン取引のニーズの高まりを踏まえたECサイトの構築

### <取組の概要>

- ・ECサイトの導入により、販売チャネルを増やすことで新たな取引先を獲得
- ・消費者ニーズの多様化を踏まえた商品の拡充により、取引先に対する提案力を強化

### <取組のポイント>

- ・コロナ禍における家庭用の花き商品への需要の高まりを捉えた商品の充実



専門家に聞いてみました

**市場に近接する施設やイベントも新たな販路開拓のきっかけになります！**

例えば、

BBQ施設や公園で実施される食に関するイベントなど、市場の近隣の賑わいの場に新鮮な商品を届けるなど、立地の優位性を活かした販路開拓





経営強靱化補助金とは異なる、  
こんな補助金もございます！

## 冷蔵・冷凍機器を購入する方へ！ 省エネ型グリーン冷媒機器の 購入経費を補助します！！

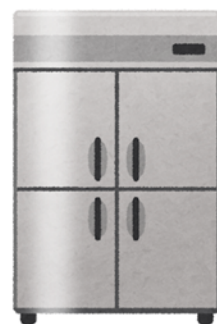
■補助金を受け取るためには、購入前に交付申請が必要です

■令和5年度は「省エネ型グリーン冷媒機器普及促進事業」  
の補助率を上げています

### 省エネ型グリーン冷媒機器とは

フロン類を使用していない下記の設備

- 冷蔵庫及び冷凍庫
  - プレハブ式冷蔵及び冷凍庫の冷却装置
  - 活魚水槽等の冷却装置
  - 製氷機
- (ただし、中古品・リース品は除きます)



### 補助対象者

- 市場施設の使用許可を受けた事業者で  
市場内で自ら設備を使用する者

### 補助金の交付額

➤ 補助率  $\frac{1}{3}$  →  $\frac{1}{2}$

➤ 補助上限額 200万円

※ショーケースは対象外となります  
(環境局の補助金をご案内します)

※予算額上限に達した場合は終了となります



補助率  
引上げ

<詳細はこちら>

申請の受付は、令和6年1月31日まで



お問い合わせは、東京都中央卸売市場 市場政策課環境整備担当  
TEL 03 - 5320 - 7455 まで

# Ⅱ 経営セミナー実施報告



講師：株式会社  
テレワークマネジメント  
マネージャー  
鶴澤 純子 先生

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4年度 第4回

# 「インボイス制度」

令和5年10月  
制度スタート!

## ポイント

- インボイス制度導入後は、消費税を納付する際に、仕入先等が発行するインボイスがないと仕入額控除が受けられません
- まずは自社に必要な対策を見極めましょう

まずは、「課税事業者」  
であるか確認しよう！



課税売上高が1,000万円以上で、  
「課税事業者」となります！

## まずは必要な対策を見極めよう

消費税の「課税事業者」ですか？（課税売上高が1,000万円以上）

（出典）マネーフォワード  
「インボイス制度とは」  
<https://biz.moneyforward.com/invoice-about/>

YES

NO

モノやサービスを課税事業者  
に販売していますか？  
（課税事業者との取引がありますか？）

モノやサービスを課税事業者  
に販売していますか？  
（課税事業者との取引がありますか？）

インボイス発行と受け  
取りの準備が必要

インボイス受け取りの準備  
が必要

取引先と消費税分の請求  
取扱について確認が必要

販売先の免税事業者  
が、課税事業者に切り  
替えるか確認が必要

パターンA

パターンB

パターンC  
パターンD

パターンE

Copyright © 2023 TELEWORK MANAGEMENT All Rights Reserved

10

➢ 非課税事業者のままでは、取引先の意向確認が必要です

セミナーはYouTubeで閲覧可能  
です！



インボイスへの対応方法の事例紹介など  
も行っていきますので、是非ご覧ください！



## 「電子帳簿保存法」

## ポイント

- 電子帳簿保存法は、税務関係帳簿書類のデータ保存を可能とする法律で、経理のデジタル化が図れます
- 令和6年1月より、電子取引の電子データ保存が義務化されますので、電帳法に「どこまで対応するか」決めましょう！

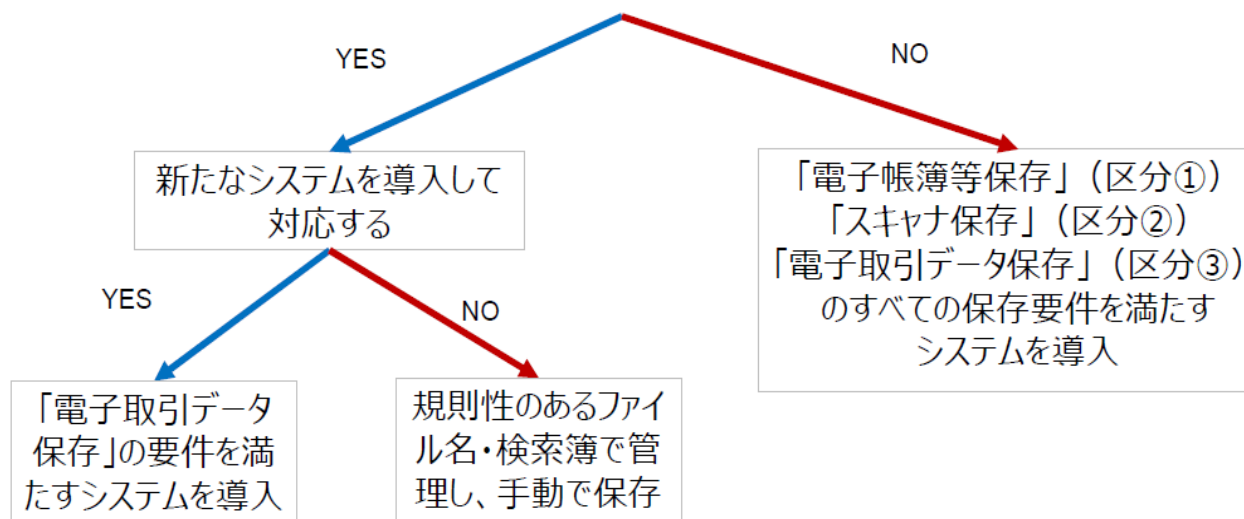
義務化された「電子取引データ保存」部分のみ対応しますか？



新たなシステムの導入は、検討していますか？

現在、電子帳簿保存法に対応できていない場合、今回は「どこまで取り組むか」を決める

義務化された「電子取引データ保存」部分のみに対応する  
(= 国税関係書類・帳簿は紙保存)



Copyright © 2023 TELEWORK MANAGEMENT All Rights Reserved

26

デジタルを活用した具体的な対応方法の解説も行っていますので、是非YouTubeをご覧ください！



## 講師からのひとこと

インボイス制度や電帳法の改正への対応に向けて、やるべきことは多いですが、「業務手順をデジタル化して、もっと仕事がしやすくなるチャンス！」と前向きに捉えていただき、適切な準備をお進めください。



# Ⅲ 経営支援メニューの紹介

令和5年度 市場関係者向け経営支援策の紹介

## 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。

### 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)

### 業界団体向け

# 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

経営強靱化  
補助金

専門家と相談をしながら  
取組を進めたい

経営強靱化補助金  
【経営強靱化枠】

相談したい

ヒントが欲しい

経営セミナー  
情報誌

勉強会をしたい

講師派遣

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

経営相談

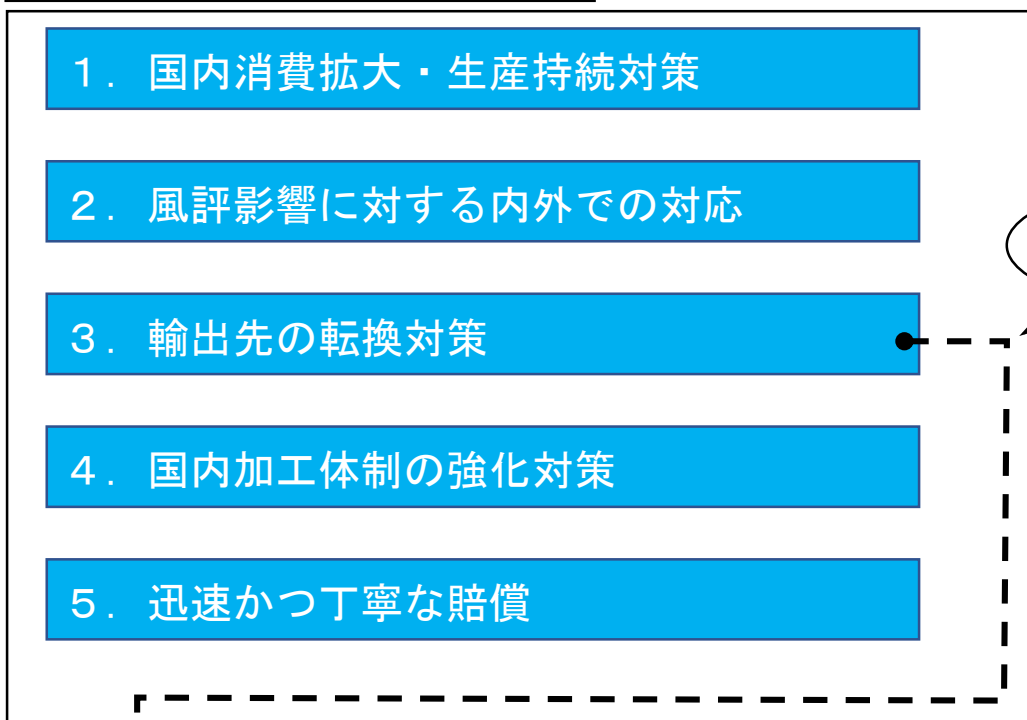
経営  
アドバイザー

# IV お知らせ


～ 一部の国・地域の輸入規制強化等を踏まえた国の支援策等 ～

国では、ALPS処理水の海洋放出以降の一部の国・地域の輸入規制強化等を踏まえ、800億円の基金による支援に加えて、特定国・地域依存を分散するための緊急支援事業を創設しています。

## 5本柱の政策パッケージ



具体的には、

 禁輸に対処すべく、新たな輸出先の開拓を支援

### ① 新規需要開拓事業

- 漁業者団体等に対して、輸出減が顕著な品目（ホタテ等）の一時買取、保管や海外を含む新規需要開拓を推進

### ② 代替販路開拓事業

- 水産業者等と海外バイヤーとのビジネスマッチングや、展示会・試食会等への出展の支援、専門家による販路開拓サポート
- 水産業者等による越境Eコマースを通じた販路開拓支援

など



# JETRO（日本貿易振興機構）における取組紹介

## ■水産品等食品輸出支援

JETROでは、日本の水産品等食品の輸出に大きな影響を与えるような急激な事業環境の変化に速やかに対応するため、海外における代替市場の販路開拓、水産物をはじめとした日本産食品のさらなるイメージアップへの取組を重点的に展開することとしています。

水産物を中心に、海外の代替市場の販路開拓や海外での日本産食品のさらなるイメージアップのため、有力展示会出展や、バイヤー招へい等による商談機会の組成など、様々な取組を計画中とのことです。

## 直近の主な取組事例

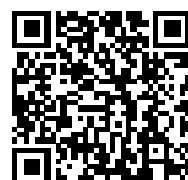
- EUの総合食品展示会（AGUNA2023）でのプロモーション（R5.10）
- 世界主要水産品展示会での売り込み（R6.3～R6.4）

## ■特別相談窓口の設置

JETROでは、農林水産物・食品の輸出に当たって現地通関や物流棟に影響が生じた事業者、新たな海外販路の開拓を目指す事業者等のご相談に対応するため、特別相談窓口を設置しています。

地域	窓口	電話番号
全国	本部	（農林水産物、食品の輸出に関するもの） 03-3582-5646
	JETRO本部	（その他の海外ビジネスに関するもの） 03-3582-5651
東京都	JETRO東京	（都企業への輸出支援に関するもの） 03-3582-4593

※ 出展：JETROホームページ  
<https://www.ietro.go.jp/agriportal/alps/>



「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

企画・製作： 東京都中央卸売市場