

「価格転嫁検討ツール」からステップアップ！
利益を得るための売上高をシミュレーションできる新ツール
「儲かる経営 キヅク君」をリリースしました

独立行政法人中小企業基盤整備機構（理事長：宮川正 本部：東京都港区）は、昨年12月に公開した「価格転嫁検討ツール」からステップアップし、利益を得るための売上高をシミュレーションできる「儲かる経営 キヅク君」を本日リリースしました。

「儲かる経営 キヅク君」では、製造業・サービス業など業種別に対応することで入力項目を最適化するとともに、多品種（商品・取引先）同時入力や比較分析などのシミュレーション機能を追加しました。これにより、商品・取引先ごとの収支採算性の比較や価格転嫁の必要性の検討など様々なシミュレーションが可能となり、原価管理や管理会計導入のきっかけにもなります。

ご利用は無料で、登録手続きやダウンロードも不要です。

中小企業・小規模事業者（以下、事業者）のほか、商工団体や金融機関など事業者を支援する支援機関の皆さまに幅広くご利用いただけます。この機会に、是非ご活用ください。

○「儲かる経営 キヅク君」特設 Web サイト

<https://kakakutenka.smr.j.go.jp/moukaru/>

■「儲かる経営 キツク君」とは？

商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造の変化を可視化し、将来、目標とする利益を確保するために目指す売上高や改善すべきコストの優先順位を明確にすることで、価格転嫁の目安や商品戦略、事業戦略等を検討することができるシミュレーションツールです。

■リリースの背景・目的

昨今の仕入れ・材料費、人件費、エネルギー価格などが上昇する状況下において、事業者は適切に価格転嫁に取り組む必要があります。中小機構は、事業者が価格転嫁への第一歩を踏み出す後押しをするため、誰でも簡単に価格転嫁の必要性を目で見て確認することができる「価格転嫁検討ツール」を2024年12月19日（木曜）に公開しました。事業者が価格転嫁への第一歩から更に進め、適正な価格設定を行って利益を確保し、商品戦略や事業戦略等を検討しつつ、企業としての競争力を高めていくことも重要であり、このためには、原価管理や管理会計の導入が有効です。

「儲かる経営 キツク君」は、事業者および支援機関の皆様に、儲かる経営への気づきや原価管理や管理会計導入のきっかけとしていただくことを目的として開発しました。

■ツールの特長

- 業種別の決算書に対応しており、入力がしやすい
- 商品・取引先ごとの収支状況を把握し、そこから伸ばすべき商品・取引先が分かる
- 利益を得るために必要な売上高から、価格転嫁を進める際の目標価格が試算できる
- 利益を確保できる価格やコストを知ること、商品戦略・事業戦略の検討ができる
- 原価管理や管理会計導入のキッカケに

■ツールの概要

名 称	儲かる経営 キツク君
主な機能	1. 商品・取引先ごとの収支を把握できます 2. 優先的に伸ばすべき商品・取引先が分かります 3. 商品・取引先ごとの価格転嫁の目安が検討できます 4. 利益を確保する商品戦略・事業戦略が検討できます
利用条件	・ Web 上での利用（※PC で専用サイトにアクセス） ・ 登録不要、利用料無料
主な対象者	・ 価格転嫁の目安、将来の商品戦略、事業戦略等を検討したい事業者 ・ 上記事業者を支援する支援機関の支援者 など

<独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）>

中小機構は、事業の自律的発展や継続を目指す中小・小規模事業者・ベンチャー企業のイノベーションや地域経済の活性化を促進し、我が国経済の発展に貢献することを目的とする政策実施機関です。経営環境の変化に対応し持続的成長を目指す中小企業等の経営課題の解決に向け、直接的な伴走型支援、人材の育成、共済制度の運営、資金面での各種支援やビジネスチャンスの提供を行うとともに、関係する中小企業支援機関の支援力の向上に協力します。

<本件に関する問い合わせ先>

独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営支援部経営支援企画課（担当：川治、池田）

住所：東京都港区虎ノ門3丁目5番地1号 虎ノ門37森ビル

電話：03-5470-1520

原価管理
管理会計
のキッカケに

利益を得るための売上高をシミュレーションできる

儲かる経営 キツク君

商品・取引先ごとの収支を把握できる

伸ばすべき商品・取引先が分かる

価格転嫁の目安を検討できる

利益を確保する事業戦略を検討できる

業種別に
入力

Webで
簡単

登録
不要



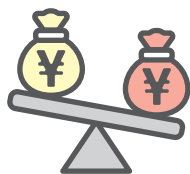
※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。

「儲かる経営 キツク君」とは

商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造の変化を可視化し、
将来、目標とする利益を確保するために
目指す売上高や改善すべきコストの優先順位を明確にすることで、
価格転嫁の目安や商品戦略、事業戦略等を検討することができる
シミュレーションツールです。

「過去」からの 変化を知る

過去と現状の2期分の決算書の情報を入力すると、会社全体の収支状況の変化を確認できます。費用の項目が急増している場合は、コスト構造を確認しましょう。



「現状」を知る

現状の決算書情報に基づいて、コストを商品ごとに割り当てると、その商品・取引先ごとの収支状況が確認できます。そこから伸ばすべき商品・取引先を検討しましょう。



「将来」を考える

商品・取引先ごとのコストや利益をシミュレーションすることで、利益を確保できる価格やコストを知ることができます。また、会社全体で将来目指すべき営業利益や売上高の検討ができます。



利益を得るための売上高、コスト割合を検討し、 次の具体的なアクションにつなげます。

ツールの特長

- ✓ 業種別の決算書に対応しており、入力がしやすい!
- ✓ 商品・取引先ごとの収支状況を把握し、そこから伸ばすべき商品・取引先が分かる!
- ✓ 利益を得るために必要な売上高から、価格転嫁を進める際の目標価格が試算できる!
- ✓ 利益を確保できる価格やコストを知ること、商品戦略・事業戦略の検討ができる!
- ✓ 原価管理や管理会計導入のキッカケに!

入力・検討の流れ

ご用意いただくもの

- 過去と現状の2期分の損益計算書、原価報告書 (該当業種のみ)、青色申告決算書 (個人事業主等)、月次試算表 (任意)
- 分析対象にしたい“商品・取引先”の売上高、各コストの情報

サイトにアクセス

<https://kakakutenka.smrj.go.jp/moukaru/>

キヅク君 中小機構

検索

※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。

業種を選択

業種、原価報告書の有無 (該当業種のみ) を選択します。
次の入力画面で、業種に合わせた勘定項目が表示されます。

ステップ① 「過去」からの変化を知る

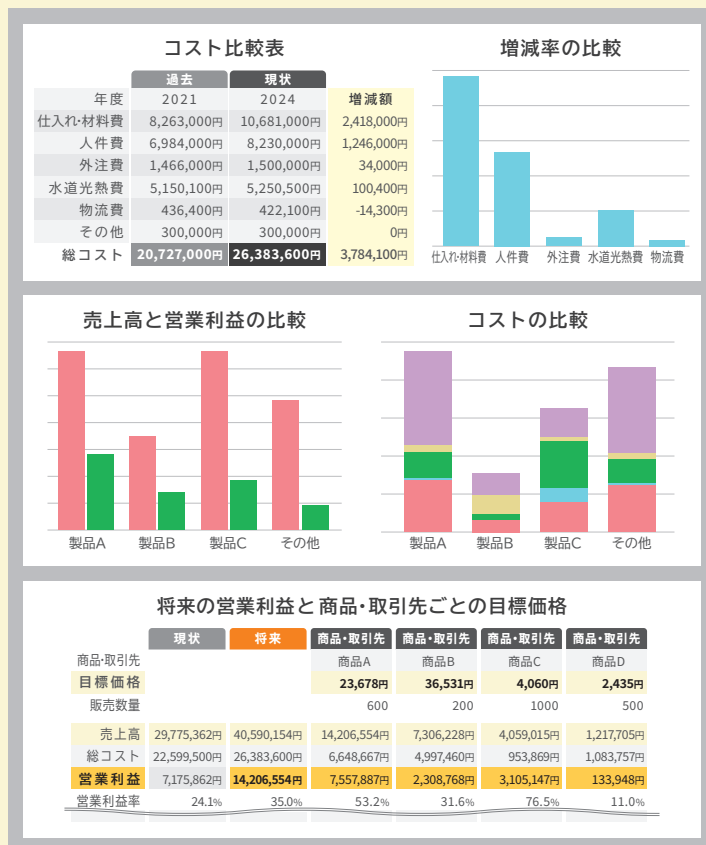
2期分の決算書の情報を入力します。比較表やグラフから変化を把握することができます。

ステップ② 「現状」を知る

入力した現状の情報に、商品・取引先ごとの売上高、コストの情報を割り当てます。商品・取引先ごとの収支状況を確認することができます。

ステップ③ 「将来」を考える

商品・取引先ごとの営業利益をシミュレーションします。利益を確保できる価格やコストを知ることができます。また、会社全体で、将来目指すべき売上高や営業利益を検討することができます。



利用条件・ご注意

- 本ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。
- 掲載の画面はイメージです。実際の仕様とは異なる場合があります。
- 詳細な操作マニュアルは、本サイト (<https://kakakutenka.smrj.go.jp/moukaru/>) からダウンロードできます。