

## 儲かる経営 キヅク君 利用マニュアル

### 1. 本ツールについて

#### 1-1. 概要

本ツール（「儲かる経営 キヅク君」）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。**登録不要・無料**でパソコン（PC）からご利用いただけます。

#### 1-2. 利用時の前提と注意点

- **入力データの信頼性**

本ツールはあくまで試算用です。実際の経営判断や価格交渉には、業種特性や個別事情を考慮した追加検討が必要です。経営計画の策定や価格交渉向け資料の策定にあたっては、専門家相談窓口を併用してください。

「支援情報」：<https://kakakutenka.smrj.go.jp/moukaru/support-info.html>

- **セキュリティ**

入力データはブラウザ上で動作し、サーバー等には蓄積されませんが、端末のウイルス対策などには十分ご注意ください。

### 2. 入力・検討ステップの概要

本ツールでは、以下のステップを通じて、コスト変動の状況から、商品・取引先ごとの収支状況の把握、そして、利益を確保できる価格やコスト、会社全体での将来目指すべき売上高の検討まで行います。

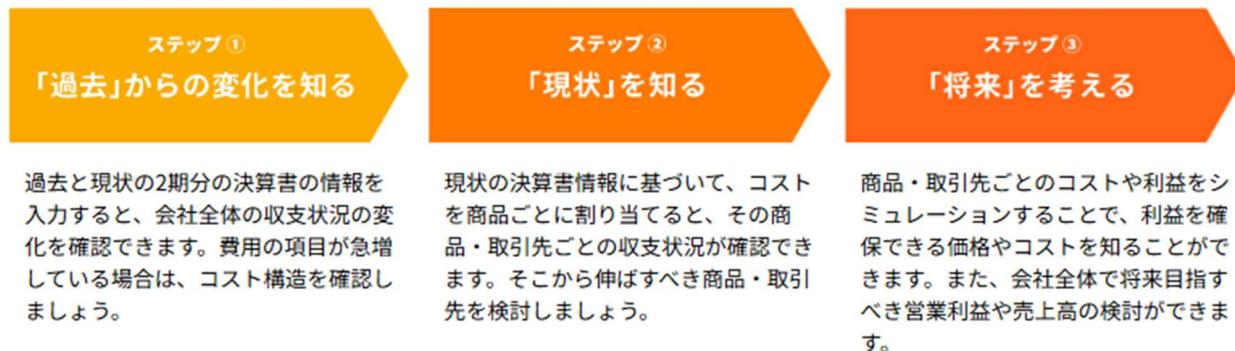
**ステップ0**：自社の業種を選択します（選択した業種に合わせた勘定科目の切り替え）

**ステップ1**：会社全体の収支状況の変化を確認します（2期分の損益計算書を比較）

**ステップ2**：商品・取引先ごとの収支状況を確認します（コストを個別商品へ割り当て）

**ステップ3**：利益を確保できる価格やコストを検討します（利益目標等を変更して試算）

#### ステップの流れ



### 3. ステップ0 （業種の選択）

#### 3-1. 目的

- 自社の業種を選択することで、ステップ1以降で取り扱う勘定科目を切り替えます。

#### 3-2. 画面と操作の流れ

##### 1. 業種を選択する

自社の主たる事業を選択します。本ツールでは、入力する勘定科目のパターンとして、以下の4つから選択できるようになっています。もっとも近いと思われる業種を選択してください。

- 製造業・建設業※
- 卸売業・小売業・サービス業・その他
- 物流事業※
- 個人事業

※「製造業・建設業」と「物流事業」については、売上原価の有無も入力するようになっています。原価報告書がある方、または損益計算書に売上原価が決算書に記載されている場合は、チェックを入れてください。また、サービス業等であっても売上原価の計上がある方（ソフトウェア業など）は「製造業・建設業」を選択してください。

**【注意】**業種や原価報告書の有無を変更して「ステップ①に進む」ボタンを押すと、過去に入力されていたステップ1以降の保存データが全て削除されます（勘定科目のパターンが変更されるため、強制的にデータクリアが行われます）。入力した内容を後から参照したい場合はPDFを出力してください。入力した内容を削除したくない場合は、別のブラウザを利用するか、ブラウザ上のプロフィールを切り替えて入力を行ってください。

##### 2. 次のステップへ進む

画面下部にある「ステップ①に進む」から進んでください。

#### 4. ステップ1「過去からの変化を知る」 コスト変動の影響を確認

##### 4-1. 目的

「過去」と「現状」を比較して、コストがどのように変動しているか確認します。

##### 4-2. 必要なもの

- 法人の方：「過去」と「現状」の損益計算書、製造原価報告書等の原価報告書（お持ちの方のみ）、月次試算表（月間で比較を行いたい場合）
- 個人事業主の方：「過去」と「現状」の青色申告決算書、月次試算表（月間で比較を行いたい場合）

##### 4-3. 操作手順

###### 1. 決算書の情報を入力

画面の指示に従い、「年度」「売上高」「売上原価」「販管費」などについて、用意した決算書から転記していきます。この画面で入力した項目が、そのまま次のステップ2（商品・取引先ごとの収益を確認）へ引き継がれます。最初は全ての項目を入力せず、確認・検討したい項目に絞って入力することをお勧めします。

<よく注目される項目名>

- 製造業・建設業：材料費、労務費
- サービス業：人件費
- 物流事業：労務費、仕入れ（燃料費等）

- 「単位の選択（円/千円）」に注意してください。原則、手元の決算書に記載された単位と一致するように選択してください。



- 原価報告書（または売上原価の記載）がある場合は、売上原価の詳細（「原材料費」「労務費」「水道光熱費」など）を入力できます。

###### 2. 水道光熱費などの明細入力

水道代、電気代、ガス代などをそれぞれ確認したい場合、明細入力のチェックボックスをONにし、個別に数値を入力します。必須ではありませんので、明細を確認したい方以外は操作不要です。

水道光熱費  
水道光熱費を直接入力。または下記から明細を入力

明細から入力

水道代 ?			
電気代 ?			
ガス代 ?			
その他 ?			

### 3. 比較表とグラフの確認

2 期分の数値を入力すると、画面下部などにコスト比較表や増減率の比較グラフが表示されます。この比較表やグラフを観察し、どのコスト項目がどの程度増減しているか、営業利益はどう変化しているかを確認します。特に売上高の増加率を超えて増加しているコストがないか、増減率の比較グラフを確認してください。該当するコストについては、絶対的な金額の大きさも判断の材料になりますが、特に注意が必要なコストと言えます。

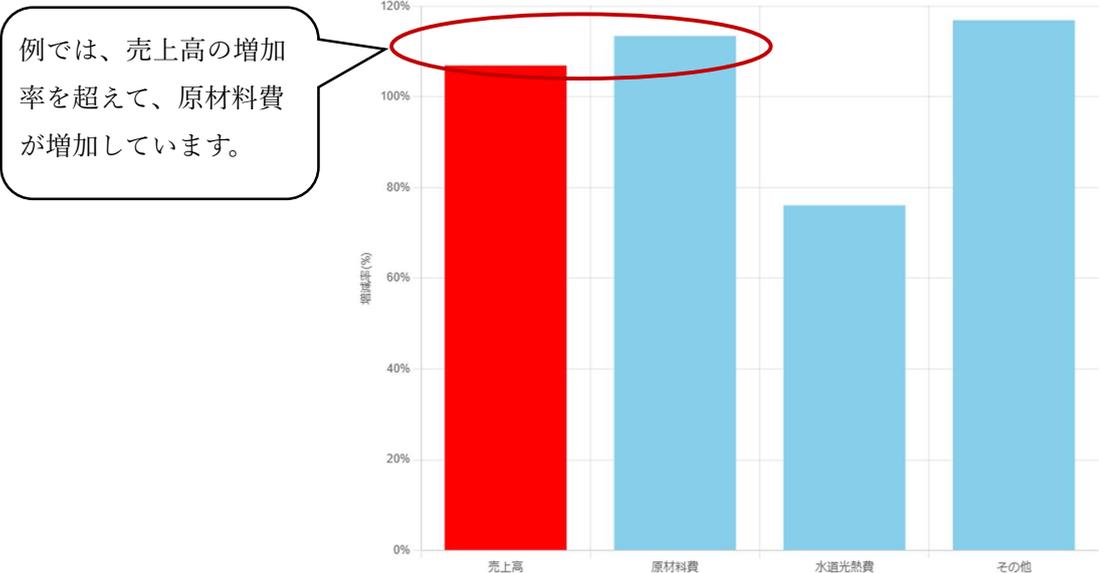
コスト比較表

単位：円

	過去	現状		
年度	2021	2024	増減額	増減率
売上高	382,338,697	408,894,733	26,556,036	106.9%
原材料費	105,447,467	119,527,217	14,079,750	113.4%
人件費 □内訳	0	0	0	0%
水道光熱費	1,634,606	1,244,280	-390,326	76.1%
外注費	0	0	0	0%
減価償却費	0	0	0	0%
物流費	0	0	0	0%
	0	0	0	0%
	0	0	0	0%
その他	238,817,471	279,087,126	40,269,655	116.9%
<b>総コスト</b>	<b>345,899,544</b>	<b>399,858,623</b>	<b>53,959,079</b>	<b>115.6%</b>

増減率の比較

「過去」と比較した「現状」の増減率を棒グラフにしています。売上高の増減を基準に他のコストの変動状況を確認してください。



#### ○チェックポイント

- ・ 特定の費用項目が急増している場合、経営効率の悪化や外部環境の変化の影響でコスト構造が変化し、コスト管理の強化や価格転嫁の検討が必要な可能性があります。ステップ 2 に進んで、商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造を確認しましょう。

#### 4. 次のステップへ進む

必ず「保存」ボタンを押したうえで、画面下部にある「ステップ②に進む」から進んでください。

### 5. ステップ2「現状を知る」 商品・取引先ごとの収益を確認

#### 5-1. 目的

現状（ステップ1で入力した項目）のコストを、商品・取引先ごとに割り当て、利益貢献度を可視化します。

#### 5-2. 必要なもの

個別の商品・取引先ごとの売上高、コスト、販売数量。（分かる範囲の概算で結構です）

#### 5-3. 操作手順

##### 1. 個別商品・取引先のデータ入力

「個別商品・取引先」欄の「商品名または取引先名」「販売数量」（不明の場合は1のままで結構です）「売上高」を入力してください。表示された勘定科目が不足していると感じた場合は、ステップ1に戻って、不足していた項目のコストを入力してください。

		2024年度	個別商品・取引先		
商品名または取引先名 <span>?</span>			商品A		
販売数量 <span>?</span>			1,000		
			全体に占める割合 ↓	どちらからでも ← 入力可能 →	個別売上に占める割合
売上高	408,894,733	×24.6%	100,000,000		100%
			↓「全体の割合」を取込		
原材料費	119,527,217	× <input type="text"/> %	<input type="text"/>		<input type="text"/> %
水道光熱費	1,244,280	× <input type="text"/> %	<input type="text"/>		<input type="text"/> %
その他	279,087,126	× <input type="text"/> %	<input type="text"/>		<input type="text"/> %
営業利益	9,036,110				100,000,000
営業利益率	2.2%				100%

商品・取引先を削除 ✕

また、必要に応じて「商品・取引先を追加」ボタンを押して、「個別商品・取引先」欄を追加し、上記下線部の入力操作を行ってください。

商品・取引先を追加 +

**【注意】**

「商品・取引先を削除」ボタンを押すと、その行に入力していた値は全て削除されます。「商品・取引先を削除」ボタンを押す前には「保存」を実施いただき、復元できるように準備することをお勧めします。

商品・取引先を削除 

2. コスト目安値の割り当て

「↓「全体の割合」を取込」ボタンを押してください。会社全体に対する個別商品・取引先の売上比率に応じて各コスト項目に目安の値が割り当てられます。

個別商品・取引先		
商品A		
1,000		
全体に占める割合↓	金額を直接入力する↓	個別売上に占める割合↓
×24.5%	100,000,000	100%
↓「全体の割合」を取込		
× %		%
× %		%
× %		%
100,000,000		100%



個別商品・取引先		
商品A		
1,000		
全体に占める割合↓	金額を直接入力する↓	個別売上に占める割合↓
×24.5%	100,000,000	100%
↓「全体の割合」を取込		
×24.5%	29,284,168	29.2%
×24.5%	304,849	0.30%
×24.5%	68,376,346	68.3%
		2%
2,034,637		

3. 個別商品・取引先の収支状況の確認

個別商品・取引先の収支状況を実態に近づけるために各コスト項目の目安の値を実際の配賦基準や、経営者の方の実感に基づいて実態に近い値に変更してください。なお、各コスト項目の値を直接入力することもできますし、「個別売上に占める割合」を変更することでも各コスト項目の値を変更することができます。個別商品・取引先の「営業利益」の値が変更され、収支状況を確認できます。

- 特に、会社全体の中で、金額が大きいコストについては、実態に近づくように調整することにより正確な収支状況の把握に繋がります。
- グラフによる確認も同時に行ってみてください。

### 売上高・営業利益の比較

※グラフ上部の凡例（売上高、営業利益）をクリックするとその項目の非表示／表示が切り替えられます。



○ 値が小さく見えにくい時などは、表示する項目を絞り込んでください。グラフ上部の凡例（売上高、営業利益）をクリックすると、その項目の非表示／表示が切り替えられます。



### 売上高・営業利益の比較

※グラフ上部の凡例（売上高、営業利益）をクリックするとその項目の非表示／表示が切り替えられます。



## ○チェックポイント

- ・「売上高・営業利益の比較」のグラフで、どの商品等で利益が出ているのか、出ていないのかを把握します。今後伸ばすべき商品、改善すべき商品を見定めてください。
- ・全ての個別商品・取引先の売上高、営業利益、コスト構造を俯瞰して、どの商品のどのコストが自社にとってインパクトがあるか（改善した時の利益貢献度が大きい等）を把握して、改善着手の優先順位を検討してください。（例：売上が大きいなど自社にとっての主力商品等で、営業利益率を改善した時のインパクトが大きい商品等の大きなコスト項目に着目し、優先順位を付けるなど）。
- ・着目したコスト項目ごとに、改善の余地などをステップ3で検討してみてください。

## 4. 次のステップへ進む

必ず「保存」ボタンを押したうえで、画面下部にある「ステップ③に進む」から進んでください。

## 6. ステップ3「将来を考える」（目標価格・売上高を確認）

## 6-1. 目的

- 商品・取引先ごとの営業利益を変更し、必要な売上高・価格を試算する。
- 変更に伴う会社全体の将来売上高・営業利益を確認する。

## 6-2. 必要なもの

- ステップ2で設定した商品・取引先ごとの売上高・コスト（画面上で読み込みます）
- 今後の目標とする売上高または営業利益の見直し

## 6-3. 操作手順

## 1. ステップ2の商品・取引先データを取り込む

「ステップ②の商品・取引先データを取り込む」ボタンを押してください。ステップ2の入力内容をそのまま読み込みます。

ステップ②の商品・取引先データを取り込む

## 【注意】

当画面で編集後に、再度「ステップ②の商品・取引先データを読み込む」ボタンを押すと、当画面で編集していた値が消えて、ステップ2の値が再読み込みされます。編集内容を保存したい場合は、必ず「保存する」ボタンを押してください。また、保存した内容を呼び出した場合は、ブラウザの「再読み込み（更新）を行ってください

## 2. 「個別商品・取引先」ごとの目標とする売上高の確認

「個別商品・取引先」ごとの「営業利益」を変更してください。その利益を獲得するのに必要な「売上高」や「目標価格」が変更されます。

○ 例えば、「個別商品・取引先」の「営業利益」を0にすると、その商品等が収支トントンになる売上高や目標価格が確認できます（※0を入力すると空欄になります）。

個別商品・取引先			個別商品・取引先		
商品A			商品A		
100,000円			107,733円		
現在の値	増減額	増減率	現在の値	増減額	増減率
100,000円	+ 0円	100%	100,000円	+ 7,733円	107.7%
1,000			1,000		
円			円		
100,000,000	× 100% =	100,000,000	100,000,000	× 107.7% =	107,733,412
-7,733,412	× 100 % =	-7,733,412	-7,733,412	×	% =
-7.7%			0%		
円			円		
29,284,168	× 100 % =	29,284,168	29,284,168	× 100 % =	29,284,168
304,849	× 100 % =	304,849	304,849	× 100 % =	304,849
78,144,395	× 100 % =	78,144,395	78,144,395	× 100 % =	78,144,395

### 3. 個別商品・取引先が会社全体に与える影響をシミュレーション

「個別商品・取引先」ごとの「売上高」や「営業利益」の変化が、会社全体にどのような影響があるのか、「将来」の「売上高」や「営業利益」を確認してください。

○ 例えば、全社として目標とする営業利益の金額が決まっている場合、「将来」欄の「営業利益」がその額になるように「個別商品・取引先」ごとの営業利益の値を入力することで、目標とする営業利益額の獲得に必要な「個別商品・取引先」ごとの目標価格や会社全体の売上高が分かります。

	2024年度	将来	個別商品・取引先		個別商品・取引先			
商品名または取引先名			商品A		商品B			
			100,000円		90,000円			
			現状の価格	増減額	増減率	現状の価格	増減額	増減率
			100,000円	0円	100%	90,000円	0円	100%
			1,000		1,000			
			円		円			
売上高	408,894,733	408,894,733	100,000,000	× 100% =	100,000,000	90,000,000	× 100% =	90,000,000
営業利益	9,036,110	9,036,110	2,034,637	× 100 % =	2,034,637	2,031,102	× 100 % =	2,031,102
営業利益率	2.2%	2.2%	2%		2.3%			
			円		円			
(総コストの内訳)								
原材料費	119,527,217	119,527,217	29,284,168	× 100 % =	29,284,168	26,295,988	× 100 % =	26,295,988
水道光熱費	1,244,280	1,244,280	304,849	× 100 % =	304,849	273,742	× 100 % =	273,742
その他	279,087,126	279,087,126	68,376,346	× 100 % =	68,376,346	61,399,168	× 100 % =	61,399,168

例.営業利益の目標を1千万円とします。現時点での「将来」は約9百万円ですので、百万円の営業利益増加を目指します。

例えば、全社の営業利益目標を100万円増の1千万円とし、商品A、商品Bのそれぞれで営業利益の増額分を50万円ずつ確保するとします。商品Aは目標価格を改定する方向で、商品Bは原材料費を抑えることで目標の営業利益を確保することにします。

その場合の検討手順は以下のようになります。

- ① 商品Aで確保したい営業利益を直接入力します（表示された営業利益に50万円を足します）。
- ② ①により商品Aで50万円の営業利益を増加させるのに必要な目標価格が表示されます。
- ③ 商品Bについては、原材料費から50万円を引くことで、原材料費の何%を削減する必要があるのかが表示されます（例では1.9%の削減が必要です）。
- ④ ③により営業利益が50万円が増加します。
- ⑤ ①～④により、営業利益が1千万円を超えていることを確認します。

		2024年度	将来	個別商品・取引先		取引先
商品名または取引先名				商品A	商品B	
目標価格				100,500円	90,000円	
販売数量						1,000
売上高	408,894,733	409,394,733	100,000,000 × 100.5% =	100,500,000	90,000,000 × 100% =	90,000,000
営業利益	9,036,110	10,036,110	2,034,637 × 124.0% =	2,534,637	2,031,102 × 124.0% =	2,531,102
原材料費	119,527,217	119,027,217	29,284,168 × 100% =	29,284,168	26,295,988 × 98.1% =	25,795,988
水道光熱費	1,244,280	1,244,280	304,849 × 100% =	304,849	273,742 × 100% =	273,742
その他	279,087,126	279,087,126	68,376,340 × 100% =	68,376,340	61,399,168 × 100% =	61,399,168

このような検討を行い、目標とする営業利益額の獲得に必要な「個別商品・取引先」ごとの目標価格や会社全体の売上高を確認します。

#### 4. コスト増減に伴う影響をシミュレーション

「個別商品・取引先」の「コスト」を変更すると、「個別商品・取引先」ごとの「営業利益」が変更されるので、コストの増減に伴う営業利益の増減をシミュレーションしてください。

- (例1) 目標とする営業利益に近づけるために、コストをどれだけ削減すれば良いかがシミュレーションできます。

- （例2）将来的に仕入れ・材料費の高騰や給料アップなどの人件費上昇があった際に、利益にどのように影響が出て、目標価格をどのように変化させなければならないのかが分かります。
- グラフによる確認も同時に行ってみてください。

#### ○次のステップを考えるヒント

- ・将来目標としている営業利益を獲得するための目標売上高が把握できます。過去、現状と比べ実現可能な目標になっているかを確認しましょう。販売価格アップだけで実現が難しい売上高であるなら、販売数量の増加による売上高向上策を検討したり、より少ない売上高でも営業利益が達成できるよう、コスト削減に取り組む必要があるかもしれません（グラフ「会社全体の売上高・営業利益の比較」参照）。
- ・個別商品・取引先ごとに営業利益を変更することにより、目標とする売上高が把握できます（グラフ「商品・取引ごとの売上高・営業利益の比較」参照）。その結果、商品・取引先にかかる費用が明確になります。さらに、シミュレーションの結果を活用することで、将来のコスト構造も把握でき、現状のコスト構造と比較することで、自社が目指すべきコスト構造が見えてきます。特に、絶対額が大きいコストには注意が必要で、どの商品・取引先のどのコストから優先的に改善に着手すべきかが把握できます（グラフ「コストの比較（現状・将来）」参照）。
- ・さらに検討を進めるため、コストを固定費と変動費に分解し、伸ばす商品・取引先、減らす商品・取引先、それぞれのコスト削減や受注単価・数量の増加の取り組みを考えてみましょう。
- ・自社のみで取り組むのが難しい場合は、ぜひ最寄りの支援機関にご相談ください。当サイトの「支援情報」には相談可能な支援機関の情報も掲載していますので、ご確認ください。  
「支援情報」：<https://kakakutenka.smrj.go.jp/moukaru/support-info.html>

## 7. その他のサポート情報・お問い合わせ

### ● 操作方法マニュアル (PDF)

画面上部のナビゲーションバー「操作方法マニュアル」から PDF のマニュアル (本マニュアル) をダウンロードできます。

### ● ツール操作のお問い合わせ

画面上部の「ツール操作のお問い合わせ」をクリックすると、操作方法などについて問い合わせ先が表示されます。

### 経営相談ホットライン

電話番号：050-3171-8814

受付時間：平日 9時00分～17時00分

※通話料は相談者様の負担となります。

### ● 経営の知恵袋 (コラム)

「経営の知恵袋 (コラム)」では、価格転嫁や収益構造の分析、原価管理など、経営改善のポイントを分かりやすく解説しています。画面上部のナビゲーションバー「経営の知恵袋 (コラム)」から参照できます。

### ● 支援情報

同様にナビゲーションバーから、中小企業向け支援施策に関する情報を参照できます。相談窓口や他のツール、調査結果や補助金情報などを掲載しております。

### ● ご意見・ご要望

こちらは『儲かる経営 キツク君』に対するご意見・ご要望の入力フォームページです。ご入力いただきました内容は、貴重なご意見として今後の当該ツールの開発・運用の参考とさせていただきます。



独立行政法人 中小企業基盤整備機構

法人番号 2010405004147

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37 森ビル