

儲かる経営 キツク君のご紹介

2026年4月22日
経営支援部

◆「価格転嫁検討ツール」からステップアップ！

- 業種別(①製造・建設、②卸売・小売・サービス・その他、③物流、及び個人事業主)に対応することで、入力項目を最適化しました。
- 多品種(製品・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。これにより商品等ごとの収支採算性の比較検討や価格転嫁の必要性検討など、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。

価格転嫁検討ツールのご紹介動画を視聴後にご覧になることをおすすめします！

◆「儲かる経営 キツク君」で出来ること（一例）

- 商品(取引先・事業セグメント等)ごとの収支状況の把握
現在の商品等ごとの収支状況が把握できます。
- 「儲かる経営」のシミュレーション
商品等ごとのコスト(仕入れ・材料費、人件費等)をシミュレーションすることで、将来のコスト構造や必要利益(営業利益)に応じた売上高(目標価格)が把握できます。また、その商品等の売上の変化が、会社全体の売上・利益にもたらす影響も把握できます。
- 「価格転嫁」の必要性の検討
目指す「営業利益」に対して、必要な「目標価格」が分かります。これにより「価格転嫁の必要性への気づき」も得られます。

利益を得るための売上高をシミュレーションできる
原価管理 管理会計のキツカケに

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)からお願いいたします。

「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、事業戦略等の検討を支援する
中小企業向けシミュレーションツールです。

「過去」からの 変化を知る	「現状」を知る	「将来」を考える
過去と現状の2階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。費用の増減が把握している場合は、コスト構造を確認しましょう。	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。	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算出することができます。また、会社全体の売上・利益も算出できます。

儲かる経営 キヅク君

📄 操作方法マニュアル

🔧 ツール操作のお問い合わせ

📁 経営の知恵袋(コラム)

📞 支援情報

💬 ご意見・ご要望

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

原価管理
管理会計
のキッカケに

- ① 商品・取引先ごとの収支を把握できる
- ② 伸ばすべき商品・取引先が分かる
- ③ 価格転嫁の目安を検証できる
- ④ 利益を確保する事業戦略を検証できる

検討をはじめる

(登録不要・無料)

予めご準備いただくもの
・ 2期分（過去と現状）の
決算書等



Webで
簡単

登録
不要

無料

※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

入力・検討の

本ツールの概要

本ツールでは、

- ・「商品等ごとに、利益に貢献する価格の目安」がわかります
- ・価格転嫁の検討や商品戦略（伸ばすべき/縮小すべき商品等）などの検討ができます

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。

ステップの流れ

ステップ①

「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。

ステップ②

「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。

ステップ③

「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。

業種を選択する

以下から業種を選択し、「ステップ①に進む」ボタンから進んでください。

業種を選択する

選択した業種に合わせた勘定項目が表示されます。

☒ 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

☐ 原価報告書または損益計算書の売上原価がある場合はチェック

当てはまる業種を
選択してください

「個人事業主」にも対応
しております

ステップ1 過去からの変化を知る

儲かる経営 キツク君

PDF 操作方法マニュアル ツール操作のお問い合わせ

単位: ?
円 ▼

	青色申告表 番号	過去	直近
年度 ?		2021 年度	年度を入 年度
売上高 ?	①		
売上原価 ?	⑥		
販管費 ?	③②		
給与賃金 ?	②①		
福利厚生費 ?	①⑨		
水道光熱費	⑩		
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 ?			
外注工賃 ?	②①		
減価償却費 ?	①⑧		
荷造運賃 ?	⑨		
その他 ?			

選択した業種の
決算書に
合わせた表示
項目が設定
されます

「個人事業」の例
青色申告表の番号に
対応しました
(⇒入力が容易に)

ステップ1 過去からの変化を知る

儲かる経営 キツク君

必須入力

単位: ? 円

	過去	現状
年度 ?	2021 年度	年度を入力 年度
売上高 ?		
売上原価 ?		
原材料費 ?		
労務費 ?		
外注費 ?		
減価償却費 ?		
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 ?		
物流費 ?		
販管費 ?		
役員報酬 ?		
給与・賃金 ?		
賞与 ?		
法定福利費 ?		
交通費 ?		
追加したい人件費項目 ?		
追加したい人件費項目 ?		
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 ?		
外注費 ?		
減価償却費 ?		
物流費 ?		
追加したい費用項目 ?		

選択した業種の
決算書に
合わせた表示
項目が設定
されます

「製造業・建設業で原
価報告書または損益計
算書がある場合」の例

他の場合と違い、売上原
価の内訳を記入するこ
とができます。

ステップ1 過去からの変化を知る

儲かる経営 キツク君

[操作方法マニュアル](#) [ツール操作のお問い合わせ](#) [経営の知恵袋\(コラム\)](#) [支援情報](#) [ご意見・ご要望](#)

必須入力

単位: ? 円

	過去	直近
年度 ?	2021 年度	2024 年度
売上高 ?	382,338,697	408,894,733
売上原価 ?	268,238,040	329,881,056
販管費 ?	77,661,504	69,977,567
役員報酬 ?	11,660,536	10,514,303
給与・賃金 ?	2,934,377	4,246,923
賞与 ?	832,514	1,110,669
法定福利費 ?	8,532,416	8,902,796
通費 ?	16,402,478	8,817,496
リース料 ?	6,956,856	5,609,401
水道光熱費	1,610,606	1,219,280
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 ?		
注費 ?		
償却費 ?	1,662,144	1,101,704
流費 ?	846,991	961,256
その他 ?	26,222,586	27,493,739
営業利益	36,439,153	9,036,110
営業利益率	9.5%	2.2%

Step1

ここでは、「過去」と「現状」の決算情報を入力します)

※数値はサンプルです

決算書の内容に応じて任意の項目を記載できます

ステップ2 現状を知る

儲かる経営 キツク君

PDF 操作方法マニュアル ツール

Step 2
(ここでは、商品ごとの「販売数量」と「売上高」を入力します)

- ・「現状」が把握できます
- ・複数の商品等の同時分析が可能になりました

必須入力		単位：円			単位：円									
2024年度		個別商品・取引先			個別商品・取引先			個別商品・取引先			その他			
商品名または取引先名		商品A			商品B			商品C						
販売数量		100,000			150,000			80,000						
		全体に占める割合↓	金額を直接入力する↓	個別売上上に占める割合↓	全体に占める割合↓	金額を直接入力する↓	個別売上上に占める割合↓	全体に占める割合↓	金額を直接入力する↓	個別売上上に占める割合↓				
売上高		408,894,733	×40%	163,557,893	100%	×15%	61,334,209	100%	×35%	143,156,113	100%	40,846,518		
			↓「全体の割合」を取込			↓「全体の割合」を取込			↓「全体の割合」を取込					
原材料費	329,881,056	×45%	148,446,475	90.7%	×20%	65,976,211	107.1%	×30%	98,964,317	69.1%	16,494,053			
人件費	39,201,588	×45%	17,640,715	10.7%	×15%	5,880,238	9.58%	×35%	13,720,556	9.58%	1,960,079			
水道光熱費	1,219,280	×25%	304,820	0.18%	×15%	182,892	0.29%	×35%	426,748	0.29%	304,820			
減価償却費	1,101,704	×20%	220,341	0.13%	×10%	110,170	0.18%	×20%	220,341	0.15%	550,852			
物流費	961,256	×40%	384,502	0.23%	×15%	144,188	0.23%	×35%	336,440	0.23%	96,126			
その他	27,493,739	×20%	5,498,748	3.36%	×15%	4,124,061	6.72%	×35%	9,622,809	6.72%	8,248,121			
営業利益	9,036,110	-8,937,708			-15,083,551			19,864,902			13,192,467			
営業利益率	2.2%	-5.5%			-24.6%			13.9%			32.3%			
		商品・取引先を削除			商品・取引先を削除			商品・取引先を削除						

ステップ2 現状を知る

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。



Step 2（現状分析）をグラフ化

例えば、このようなことが分かります

- ・会社全体では黒字でも、単体の商品（A及びB）では赤字になっていた
- ・商品Aは‘稼ぎ頭’であるものの、実は赤字であった

ステップ3 将来を考える

儲かる経営 キツク君

PDF 操作方法

支援情報

ご意見・ご要望

Step 3 (①)

・「将来」を考えます

・検討（シミュレーション）前のイメージ

単位：円

	2024年度	将来	個別商品・取引先			個別商品・取引先			個別商品・取引先			その他
商品名または取引先名			商品A			商品B			商品C			
目標価格			1,636円			409円			1,790円			
			現在の値	増減額	増減率	現在の値	増減額	増減率	現在の値	増減額	増減率	
			1,636円	+ 0	100%	409円	+ 0	100%	1,790円	+ 0	100%	
販売数量			100,000			150,000			80,000			
	円	円	円			円			円			円
売上高	408,894,733	408,894,733	163,557,893	×100%=	163,557,893	61,334,209	×100%=	61,334,209	143,156,113	×100%=	143,156,113	40,846,518
営業利益	9,036,110	9,036,110	-8,937,708	× 100 %=	-8,937,708	-15,083,551	× 100 %=	-15,083,551	19,864,902	× 100 %=	19,864,902	13,192,467
営業利益率	2.2%	2.2%	-5.5%			-24.6%			13.9%			32.3%
(総コストの内訳)	円	円	円			円			円			円
原材料費	329,881,056	329,881,056	148,446,475	× 100 %=	148,446,475	65,976,211	× 100 %=	65,976,211	98,964,317	× 100 %=	98,964,317	16,494,053
人件費	39,201,588	39,201,588	17,640,715	× 100 %=	17,640,715	5,880,238	× 100 %=	5,880,238	13,720,556	× 100 %=	13,720,556	1,960,079
水道光熱費	1,219,280	1,219,280	304,820	× 100 %=	304,820	182,892	× 100 %=	182,892	426,748	× 100 %=	426,748	304,820
減価償却費	1,101,704	1,101,704	220,341	× 100 %=	220,341	110,170	× 100 %=	110,170	220,341	× 100 %=	220,341	550,852
物流費	961,256	961,256	384,502	× 100 %=	384,502	144,188	× 100 %=	144,188	336,440	× 100 %=	336,440	96,126
その他	27,493,739	27,493,739	5,498,748	× 100 %=	5,498,748	4,124,061	× 100 %=	4,124,061	9,622,809	× 100 %=	9,622,809	8,248,121

ステップ3 将来を考える

儲かる経営 キツク君

操作方法マニュアル

Step 3 (2)

・ 将来シミュレーションのイメージ
(例：個別商品の赤字を解消する
目標価格を検討)

Be a Great Small.
中小機構

Be a Great Small.
中小機構

2024年度

将来

個別商品・取引先

個別商品・取引先

個別商品・取引先

その他

商品名または取引先名

目標価格

販売数量 ?

商品A

商品B

商品C

1,743円

514円

1,790円

現状の価格

増減額

増減率

現状の価格

増減額

増減率

現状の価格

増減額

増減率

1,636円

+ 107円

106.5%

409円

+ 105円

125.5%

1,790円

+ 0円

100%

100,000

150,000

80,000

円

円

円

円

円

円

売上高

営業利益

営業利益率

408,894,733

435,235,037

163,557,893 × 106.5% = 174,237,639

61,334,209 × 125.5% = 76,994,767

143,156,113 × 100% = 143,156,113

40,846,518

-8,937,708 × 0 % = 0

-15,083,551 × 0 % = 0

19,864,902 × 93.2 % = 18,514,880

13,192,467

0%

0%

12.9%

32.3%

(総コストの内訳)

円

円

円

円

円

円

原材料費

人件費

水道光熱費

減価償却費

物流費

その他

329,881,056

329,881,056

148,446,475 × 100 % = 148,446,475

65,976,211 × 100 % = 65,976,211

98,964,317 × 100 % = 98,964,317

16,494,053

39,201,588

42,925,740

17,640,715 × 110 % = 19,404,787

5,880,238 × 110 % = 6,468,262

13,720,556 × 110 % = 15,092,612

1,960,079

1,219,280

1,219,280

304,820 × 100 % = 304,820

182,892 × 100 % = 182,892

426,748 × 100 % = 426,748

304,820

1,101,704

1,046,619

220,341 × 90 % = 198,307

110,170 × 90 % = 99,153

220,341 × 90 % = 198,307

550,852

961,256

961,256

384,502 × 100 % = 384,502

144,188 × 100 % = 144,188

336,440 × 100 % = 336,440

96,126

27,493,739

27,493,739

5,498,748 × 100 % = 5,498,748

4,124,061 × 100 % = 4,124,061

9,622,809 × 100 % = 9,622,809

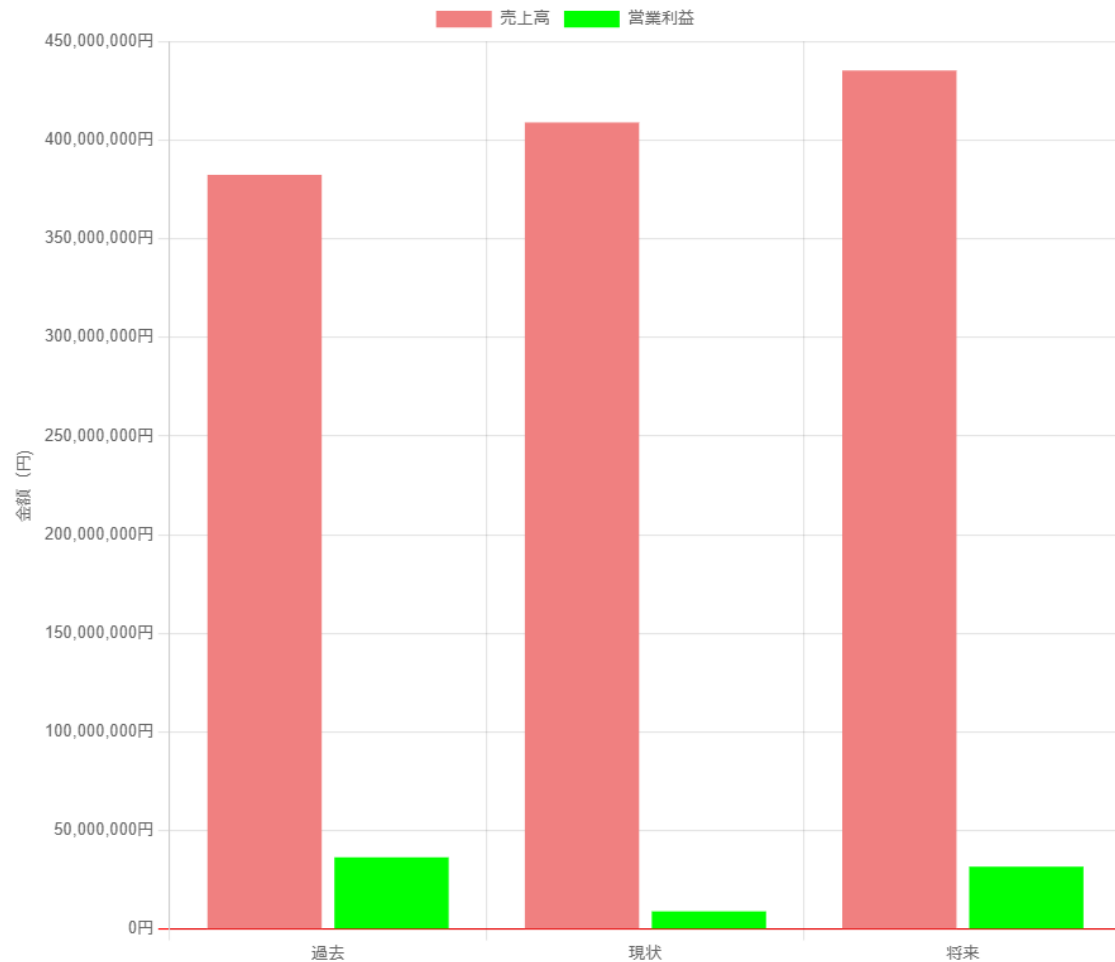
8,248,121

ステップ3 将来を考える

Step 3 の将来シミュレーション 結果をグラフ化（可視化）

会社全体の売上高・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。



商品・取引先ごとの売上高・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。





経営の知恵袋（コラム）

経営の視点を広げるヒントを発信！ 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ます。
「価格転嫁検討ツール」や「儲かる経営 キツク君」を活用し、実践への一歩を踏み出すきっかけを提供します。

コラム一覧

【コラム価格転嫁】

- 価格交渉の鍵は、事前準備！

価格転嫁を進めたいけど、取引先との交渉方法が分からずお困りではありませんか？
価格交渉を成功させるための鍵となる事前準備のポイントをご紹介します。

【コラム原価管理】

- 利益を守るカギはコストの見える化！ 原価配賦の基本と実践法

なぜ利益が思ったほど出ないのか、原因として考えられるのはコスト（原価）が正しく把握できていないためです。
各製品やサービスに適切なコストを割り当て利益を確保する「原価配賦」について解説します。

・ 経営の知恵袋（コラム）を
新設しました
・ 今後、ツールの活用事例等
も追加していく予定です

