

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



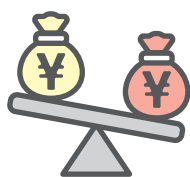
※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。

## 「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

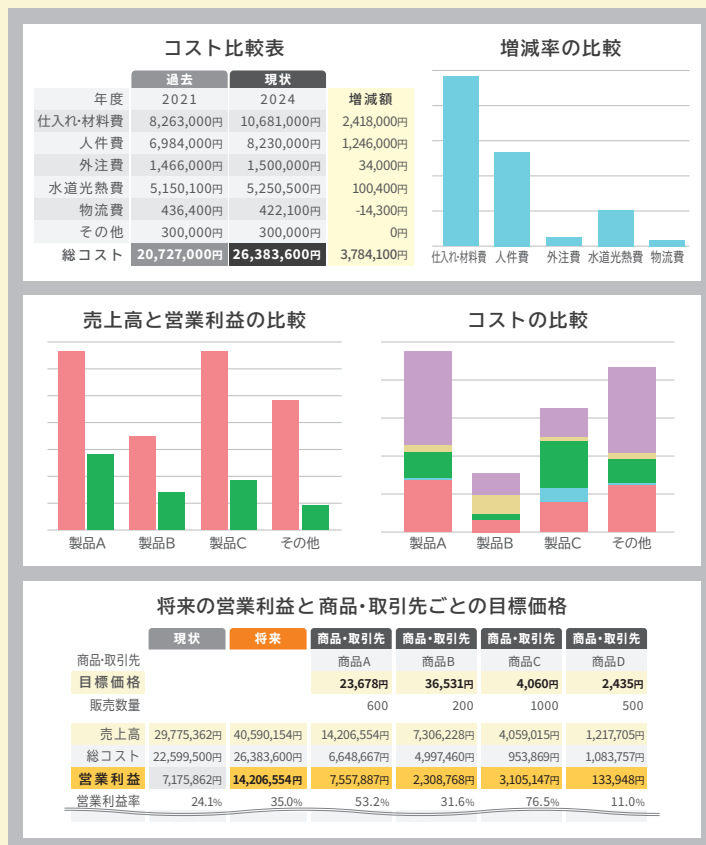
2期分の決算書の情報を入力します。比較表やグラフから変化を把握することができます。

### 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。