Be a Great Small.
中小機構

中小企業の価値を、
日本の原動力に。

# 価格転嫁の第１歩！
# 利益確保に必要な売上高をシミュレーションできる「儲かる経営キヅク君」のご紹介

2026年11月

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中国本部

【機密性1】

© 2026 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN

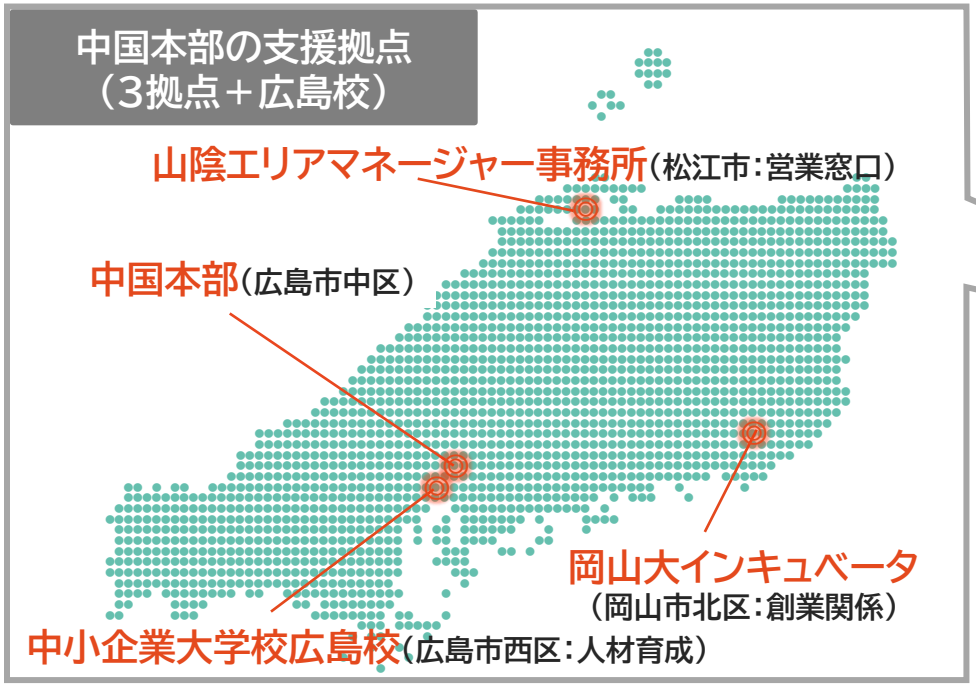
202502A

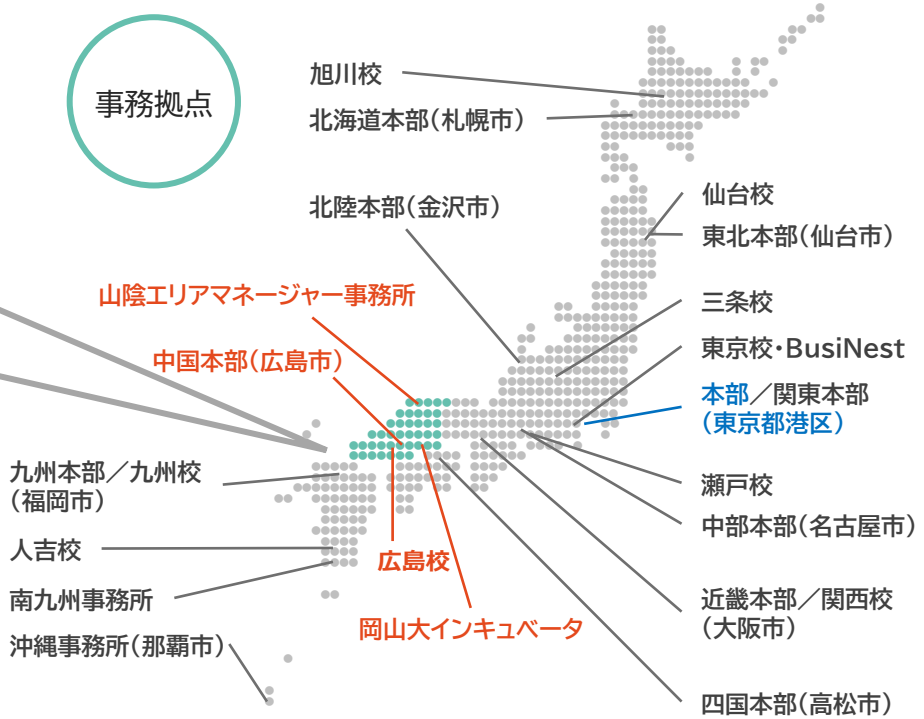
# 中小機構の概要～全体



中小機構は、東京（虎ノ門）に本部があり、全国に地域本部が9ヶ所、中小企業大学校9校、他事務所を有し、中小企業をサポートしています。

- **名称**
  独立行政法人中小企業基盤整備機構　（略称：中小機構）
  経済産業省（中小企業庁）所管の中小企業政策実施機関
- **設立**
  2004年（平成16年）7月1日
  （中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金の三法人が統合）
- **目的**
  国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。
- **理事長**
  宮川 正
- **拠点**
  本部（東京都港区虎ノ門）、地域本部、中小企業大学校
- **人数**
  職員：約800名、専門家：約3,000名
  中国本部は、職員：約30名、専門家：約150名（広島校含む）



# 儲かる経営キヅク君

# 儲かる経営キヅク君






⑴**複数の商品・取引先**を同時に深く分析
⑵業種別に入力項目を設定
⑶サイト内のコラムで価格転嫁等のヒントを提供

**使い方相談窓口**
電話番号：**03-5860-1869**
受付時間：平日 9時00～17時00

# 実際の操作画面

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

# 過去からの変化

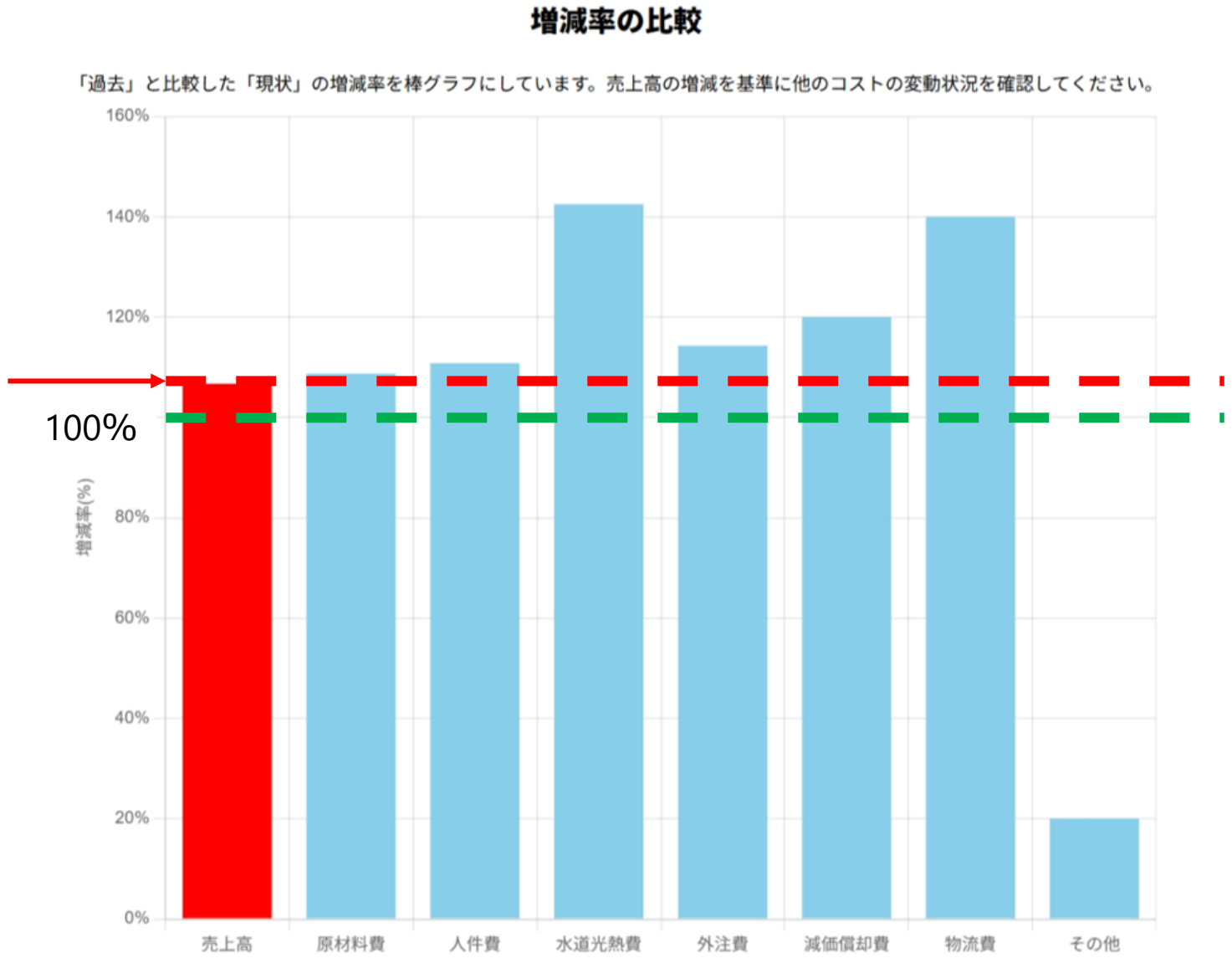
## ○製造業

・製造原価
・水道光熱費
・燃料費
・物流費など・・・

必須入力　　単位：円

| | 過去 | 現状 |
|---|---|---|
| 年度 | 2022 年度 | 2024 年度 |
| 売上高 | 300,000,000 | 320,000,000 |
| 売上原価 | 235,000,000 | 265,000,000 |
| 原材料費 | 115,000,000 | 125,000,000 |
| 労務費 | 85,000,000 | 95,000,000 |
| 外注費 | 14,000,000 | 16,000,000 |
| 減価償却費 | 10,000,000 | 12,000,000 |
| 水道光熱費 | 6,000,000 | 9,000,000 |
| 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 | 5,000,000 | 7,000,000 |
| | | |
| 販管費 | 50,000,000 | 52,000,000 |
| 役員報酬 | 15,000,000 | 15,000,000 |
| 給与・賃金 | 20,000,000 | 22,000,000 |
| 賞与 | 5,000,000 | 6,000,000 |
| 法定福利費 | 5,000,000 | 6,000,000 |
| 交通費 | 1,000,000 | 1,200,000 |
| 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 | 2,000,000 | 2,400,000 |
| 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 | | |
| 追加したい費用項目 | | |
| その他 | 2,000,000 | 400,000 |
| **営業利益** | **15,000,000** | **3,000,000** |
| **営業利益率** | 5% | 0.9% |

# 過去からの変化




売上高の増減率

100%

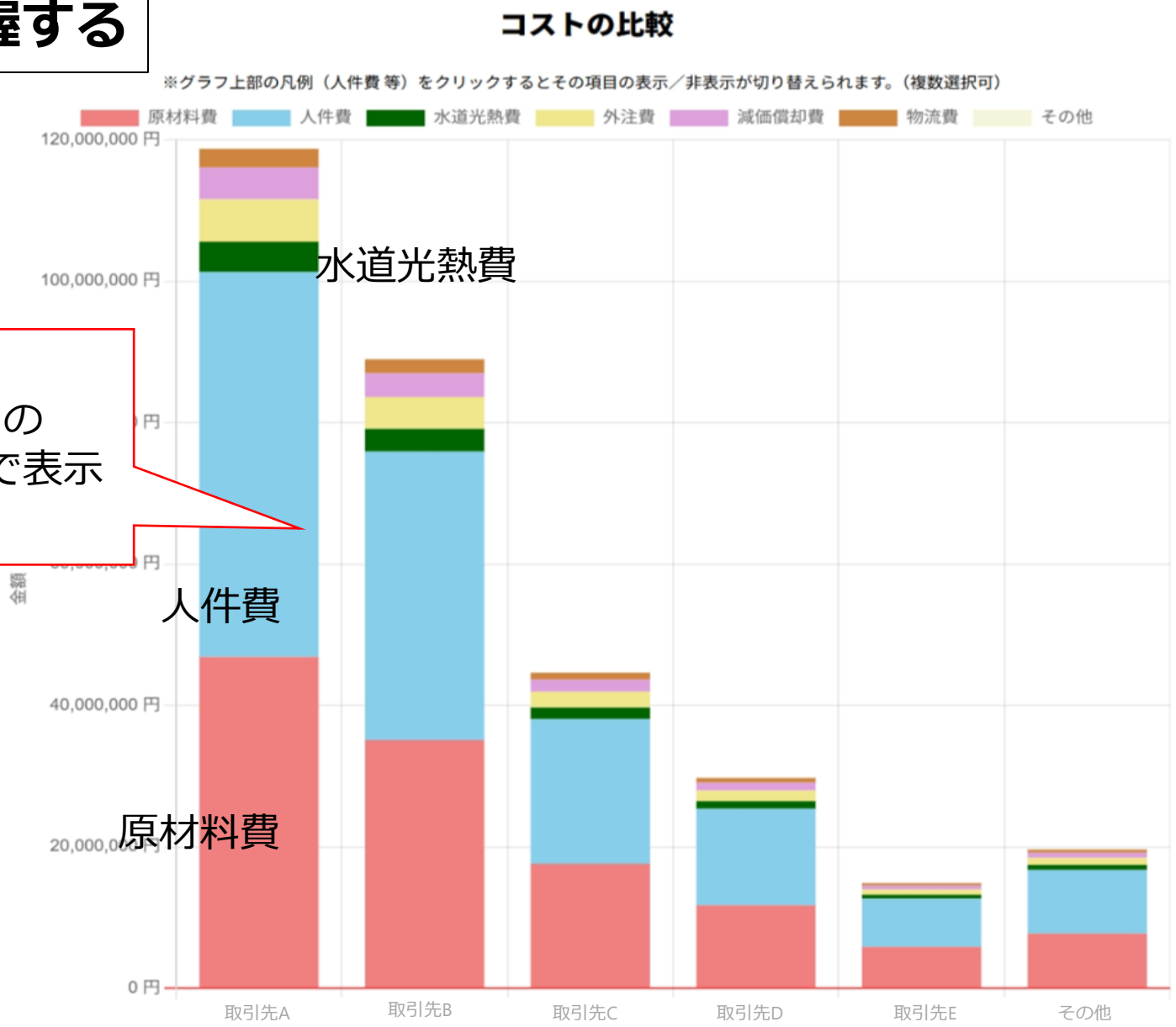
# 現状を正しく把握する

必須入力　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 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 商品名または取引先名 | | 取引先A | | | 取引先B | | | 取引先C | | |
| 販売数量 | | 1 | | | 20 | | | 3 | | |
| | | 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↓ | 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↓ | 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↓ |
| **売上高** | **320,000,000** | **×37.5%** | 120,000,000 | **100%** | **×28.1%** | 90,000,000 | **100%** | **×14.1%** | 45,000,000 | **100%** |
| | | ↓「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 | 125,000,000 | × 37.5 % | 46,875,000 | 39.0 % | × 28.1 % | 35,125,000 | 39.0 % | × 14.1 % | 17,625,000 | 39.1 % |
| 人件費 | 145,200,000 | × 37.5 % | 54,450,000 | 45.3 % | × 28.1 % | 40,801,200 | 45.3 % | × 14.1 % | 20,473,200 | 45.4 % |
| 水道光熱費 | 11,400,000 | × 37.5 % | 4,275,000 | 3.56 % | × 28.1 % | 3,203,400 | 3.55 % | × 14.1 % | 1,607,400 | 3.57 % |
| 外注費 | 16,000,000 | × 37.5 % | 6,000,000 | 5 % | × 28.1 % | 4,496,000 | 4.99 % | × 14.1 % | 2,256,000 | 5.01 % |
| 減価償却費 | 12,000,000 | × 37.5 % | 4,500,000 | 3.75 % | × 28.1 % | 3,372,000 | 3.74 % | × 14.1 % | 1,692,000 | 3.76 % |
| 物流費 | 7,000,000 | × 37.5 % | 2,625,000 | 2.18 % | × 28.1 % | 1,967,000 | 2.18 % | × 14.1 % | 987,000 | 2.19 % |
| その他 | 400,000 | × 37.5 % | 150,000 | 0.12 % | × 28.1 % | 112,400 | 0.12 % | × 14.1 % | 56,400 | 0.12 % |
| **営業利益** | **3,000,000** | | **1,125,000** | | | **923,000** | | | **303,000** | |
| 営業利益率 | 0.9% | | 0.9% | | | 1% | | | 0.7% | |
| | | 商品・取引先を削除 | | | 商品・取引先を削除 | | | 商品・取引先を削除 | | |

# 現状を正しく把握する

商品別・取引先別の
コスト構造をグラフで表示



# 目標価格・売上高の確認

| | 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 | | | 取引先A | | | 取引先B | | |
| 目標価格 | | | 141,995,750円 | | | 5,457,775円 | | |
| | | | 現状の価格 | 増減額 | 増減率 | 現状の価格 | 増減額 | 増減率 |
| | | | 120,000,000円 | 21,995,750円 | 118.3% | 4,500,000円 | 957,775円 | 121.3% |
| 販売数量 | | | 1 | | | 20 | | |
| | 円 | 円 | 円 | | | 円 | | |
| 売上高 | 320,000,000 | 377,672,036 | 120,000,000 | ×118.3%= | 141,995,750 | 90,000,000 | ×121.3%= | 109,155,482 |
| 営業利益 | 3,000,000 | 15,346,000 | 1,125,000 | ×444.%= | 5,000,000 | 923,000 | ×704.%= | 6,500,000 |
| 営業利益率 | 0.9% | 4.1% | 3.5% | | | 6% | | |
| (総コストの内訳) | 円 | 円 | 円 | | | 円 | | |
| 原材料費 | 125,000,000 | 144,932,500 | 46,875,000 | ×117%= | 54,843,750 | 35,125,000 | ×117%= | 41,096,250 |
| 人件費 | 145,200,000 | 160,181,736 | 54,450,000 | ×111%= | 60,439,500 | 40,801,200 | ×111%= | 45,289,332 |
| 水道光熱費 | 11,400,000 | 14,607,960 | 4,275,000 | ×130%= | 5,557,500 | 3,203,400 | ×130%= | 4,164,420 |
| 外注費 | 16,000,000 | 19,151,680 | 6,000,000 | ×121%= | 7,260,000 | 4,496,000 | ×121%= | 5,440,160 |
| 減価償却費 | 12,000,000 | 13,350,720 | 4,500,000 | ×112%= | 5,040,000 | 3,372,000 | ×112%= | 3,776,640 |
| 物流費 | 7,000,000 | 9,626,400 | 2,625,000 | ×140%= | 3,675,000 | 1,967,000 | ×140%= | 2,753,800 |
| その他 | 400,000 | 475,040 | 150,000 | ×120%= | 180,000 | 112,400 | ×120%= | 134,880 |

# 目標価格・売上高の確認

| | 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 | | | 取引先A | | | 取引先B | | |
| 目標価格 | | | 141,995,750円 | | | 5,457,775円 | | |
| | | | 現状の価格 | 増減額 | 増減率 | 現状の価格 | 増減額 | 増減率 |
| | | | 120,000,000円 | 21,995,750円 | 118.3% | 4,500,000円 | 957,775円 | 121.3% |
| 販売数量 | | | 1 | | | 20 | | |
| | 円 | 円 | 円 | | | 円 | | |
| 売上高 | 320,000,000 | 377,672,036 | 120,000,000 | ×118.3%= | 141,995,750 | 90,000,000 | ×121.3%= | 109,155,482 |
| 営業利益 | 3,000,000 | 15,346,000 | 1,125,000 | ×444.4%= | 5,000,000 | 923,000 | ×704.2%= | 6,500,000 |
| 営業利益率 | 0.9% | 4.1% | 3.5% | | | 6% | | |
| (総コストの内訳) | 円 | 円 | 円 | | | 円 | | |
| 原材料費 | 125,000,000 | 144,932,500 | 46,875,000 | ×117%= | 54,843,750 | 35,125,000 | ×117%= | 41,096,250 |
| 人件費 | 145,200,000 | 160,181,736 | 54,450,000 | ×111%= | 60,439,500 | 40,801,200 | ×111%= | 45,289,332 |
| 水道光熱費 | 11,400,000 | 14,607,960 | 4,275,000 | ×130%= | 5,557,500 | 3,203,400 | ×130%= | 4,164,420 |
| 外注費 | 16,000,000 | 19,151,680 | 6,000,000 | ×121%= | 7,260,000 | 4,496,000 | ×121%= | 5,440,160 |
| 減価償却費 | 12,000,000 | 13,350,720 | 4,500,000 | ×112%= | 5,040,000 | 3,372,000 | ×112%= | 3,776,640 |
| 物流費 | 7,000,000 | 9,626,400 | 2,625,000 | ×140%= | 3,675,000 | 1,967,000 | ×140%= | 2,753,800 |
| その他 | 400,000 | 475,040 | 150,000 | ×120%= | 180,000 | 112,400 | ×120%= | 134,880 |

# 価格転嫁におけるポイント



**価格変化の把握**

■**情報収集が出来ているか？**

・**各費用の収集・とりまとめ**
・各費用の過去情報の整理
・市場動向の動向

**現状把握**

■**現状を正しく理解できているか？**

・**現在の原価構造の把握**
・商品別/取引先別の利益率

**将来計画策定・実行**

■**会社としての戦略はあるか？**

・**経営計画**
・市場、ターゲット選定
・営業・販売戦略
・価格決定・**価格交渉**
（新規販路開拓）

**地ならし（現場の基本活動）**

■地ならしが出来ているか？
※コスト把握を行う前提となる自社改善運動
・経営方針が理解されているか？
・業務フローを整理できているか、
・５S（整理、整頓、清掃、清潔、躾）が出来ているか？
・QCD（品質、コスト、納期）の改善活動が出来ているか？
・在庫の管理が出来ているか？

# 中小機構の支援

# 企業向け支援の全体像

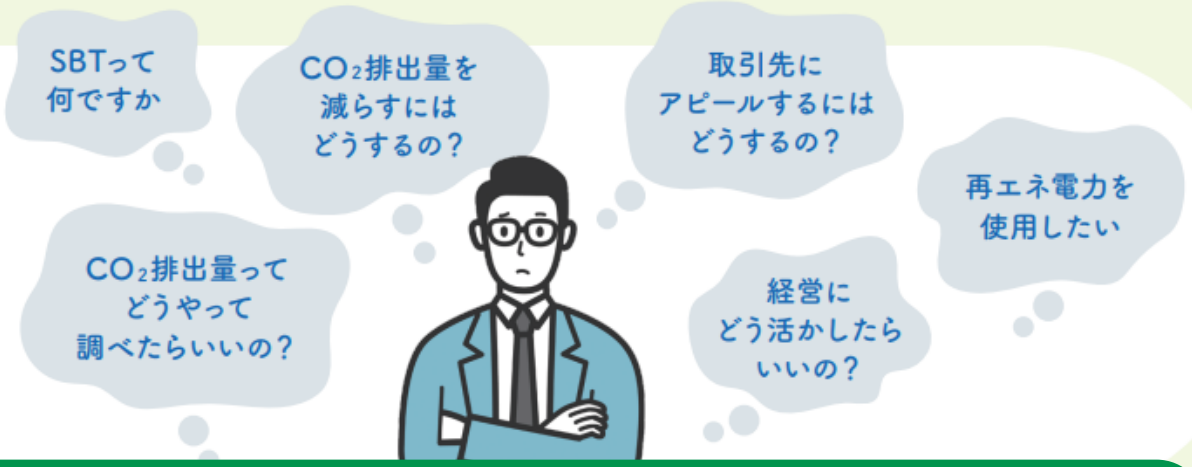


| | スポット型〔無料〕 | 短期派遣型〔無料〕 | 長期派遣型〔有料〕 |
|---|---|---|---|
| 特徴 | 様々な経営課題に専門家が対面、オンラインで相談対応 | 特定のテーマに対して専門家を派遣し、短期集中支援 | 更なる成長を目指す企業の課題に対し、中長期にわたり専門家を派遣し、伴走支援 |
| 対象 | 企業規模問わず（原則、審査なし） | | 中長期的なプロジェクト体制を組める企業<br>（採択に際して審査あり） |
| 支援期間・利用回数 | 利用回数制限なし<br>（都度申込・オンライン可） | 1テーマ2～3か月程度<br>3回程度、専門家が現地訪問<br>（オンライン併用可） | 1テーマ6か月～12か月程度<br>期間中は、月2回程度、専門家が現地訪問<br>（最大2年まで継続支援可能） |
| 実施事業 | **【経営アドバイス】**<br>経営に関するお悩み全般<br><br>**【CN 相談窓口】**<br>省エネやCNの取り組み方など<br><br>**【IT経営サポートセンター】**<br>ITを活用して経営解決を目指す<br><br>**【海外展開相談】**<br>海外に関するお悩みの相談、情報収集 | **【事業再構築アドバイス】**<br>新たな事業、事業転換を目指す<br><br>**【CN診断事業】**<br>実際に省エネやCNに取り組む<br><br>**【IT化支援アドバイザー派遣】**<br>導入するITツールを決める<br><br>**【生産工程スマート化診断】**<br>生産性工程の自動化に取り組む<br><br>**【連携事業継続力強化計画策定】**<br>複数者で簡易版BCPを策定したい | **【ハンズオン支援事業（総合）】**<br>長期、全社的なテーマ<br>（例） 経営計画策定、人事制度、現場改善 等<br><br>**【ハンズオン支援事業（IT）】**<br>自社システムの構築（構想・調達・導入等）<br><br>**【ハンズオン支援事業（特定）】**<br>特定課題を短期集中支援<br><br>**【ハンズオン支援事業（テストマーケティング）】**<br>新市場・新分野への販路開拓力の向上<br><br>**【海外展開ハンズオン支援】**<br>事業計画の深掘りや渡航調査への同行（最大18か月） |

# CN相談窓口

カーボンニュートラルや脱炭素に関する相談について専門家がアドバイスを実施しております。

カーボンニュートラルを
はじめとした環境への取り組み、
SDGsの推進など、
お悩みや疑問はありませんか？




**相談窓口の概要**

- 相談形態　：対面（中国本部_広島市）、またはオンライン相談（Zoom、Microsoft Teams）
- 申込方法　：申込フォームからお申し込みください（事前予約制）
- 相談時間　：平日9時～17時（1回1時間）
- 費用　　：無料

## カーボンニュートラル実現に向けたチェックシート

J-Net21では、自社の取り組みを確認できるチェックシートを掲載しています。
取り組み方法や詳細ページのリンクがまとめられていますので、ご利用ください。
（チェックシードは無料でダウンロードできます）

https://j-net21.smrj.go.jp/special/chusho_sdgs/carbonneutral/checksheet.html

# 事業再構築相談・助言



新事業展開や事業転換への挑戦に取り組む中小企業者に対し、無料でアドバイス（最大3回まで）

## ➢ 概要

事業転換、新事業設備投資やグローバル展開などによって事業再構築を図るにあたり必要となる新事業戦略立案、マーケティング戦略策定、業務プロセスの見直し、組織改編など事業再構築の実現に向けた支援を行います。

## ➢ 事業再構築の種類

| | |
|---|---|
| 新市場進出 | 「新製品開発」、「新市場開拓」、「製造方法・提供方法を変更」 |
| 事業転換 | 「事業」を変更  事業：日本産業分類の中分類、細分類 |
| 業種転換 | 「業種」を変更  業種：日本産業分類の大分類 |
| 事業再編 | 組織再編を通じて「新市場展開」、「事業転換」、「業種転換」のいずれかを実施 |
| 国内回帰 | 「海外で製造等する製品」の「国内生産拠点」を整備 |

## ➢ 対象者

事業再構築に取り組む中小企業・小規模事業者 （中小企業等事業再構築補助金の採択は問いません）

（参考）価格転嫁を目的とした原価管理をテーマとしたときのイメージ

## 事前相談

**事前説明および事前ヒアリング**

Web会議システムなどを利用して、本事業のご説明をさせていただきます。
事前ヒアリングを行うことで、貴社の課題に応じた専門家を派遣できます。



## 1回目

**ヒアリング・現場調査**

原価の取り組みの困り事についてヒアリングを実施します。
実際の生産工程を確認するため、専門家による現場調査を行います。



## 2回目

**課題の見える化・対応策の提案**

ヒアリングの結果をもとに、現状の問題点・課題を見える化し、課題について対応策をご提案します。
必要に応じて、中小機構のハンズオン支援をご紹介します。




## 3回目

**必要に応じて**

**フォローアップ**

＋ 課題のレベル感やご意向に応じてフォローアップを実施します。



# 5S活動 （事業再構築相談・助言）

産業用機械製造業の企業（従業員 約100名）からの相談

👉 過去に5S活動についてコンサルタントに指導してもらったが形骸化している

**ワンランク上の“引き出す3S（※）”を軸に活動の再活性化を図る支援を実施**

**※ 一目見て、一動作で作業に移れる状態を目指す整理・整頓・清掃の活動**

**1回目**

- 社長の想いを共有 **:社長の期待**（規律を守り気持ちよく働ける職場を実現）
- 活動の重要性をアドバイザーから説明 :社員**全員参加活動の意義、引き出す3S（座学）**
- 社長方針実現へ向けて :活動の目的、社長の期待を共有（確認）

インターバル

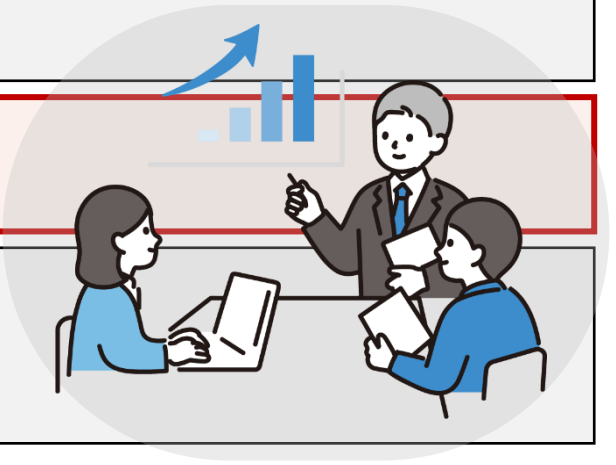
- 現状把握、問題の洗い出し

**2回目**

- 目指す5S活動について参加者で議論
  - 問題の整理
  - 目指す5S活動の描写
  - 目指す5S活動へ向けた課題だし

インターバル

- ステップアップ計画（5S活動のやり方の変革計画）の検討
- 活動報告書の作成



**3回目**

- ステップアップ計画のまとめと活動報告書の確認
- 報告への準備（報告書の修正、報告ポイントの確認）
- **社長への活動報告と今後の進め方について議論**

# 生産工程スマート化診断

生産現場における生産性向上を目指す中小企業者に対し、無料で現状分析（最大3回の現地訪問）

中小企業の
生産性向上へ

**生産工程
スマート化診断**
を活用しませんか？

## ロボットの導入、IoT・・・
## 興味はあるけど具体的な進め方にお悩みの方へ！！

### 対象者

**中小企業・小規模事業者**

●ロボット・IoTの導入により、生産性を向上させたい事業者
※本事業は設備投資をご検討中の方向けの事業です

## 「生産工程スマート化診断」とは？

### 診断内容

●「作業」と「情報」の視点から、専門家が生産工程の現状を分析します
●課題の整理・可視化を行い、ロボット（自動化）・IoTの活用可能性をご提案します
●全3回の無料診断です

### メリット

●専門的・客観的視点による分析をとおして、生産工程の課題の把握や対応策の検討が可能となります
●ロボットやIoTなど新たな設備やサービスの活用可能性を確認できます

業務フロー見直し　見える化　標準化　仕組みづくり

# 工場内レイアウト最適化①（生産工程スマート化診断）



創業70年超、自動車部品製造を主とするTier3企業（従業員 22名）からのご相談

- 👉 人材確保が難しく、省人化を図りたい（人手作業を現状の半分に）
- 👉 工程間の重量物の搬送が多く、省力化を図りたい（15～17キロの重量物の搬送が頻繁に発生）
- 👉 現場での改善活動に対し、意識を変えたい（改善活動を行う時間を確保したい）

【状況】

・従業員数22名の内訳は、経営陣・事務5名、現場社員5名、派遣社員10名、海外インターン2名
・設備は20～30年前から使い続けており、専用機も多い。

【抱えている課題】

・15～17キロ前後の鉄棒を人の手でパレット積・移動を行っており、重筋作業が多い。
・人手のかかる古い専用機から汎用機に更新を考えているが、人員配置をどうすればいいか。

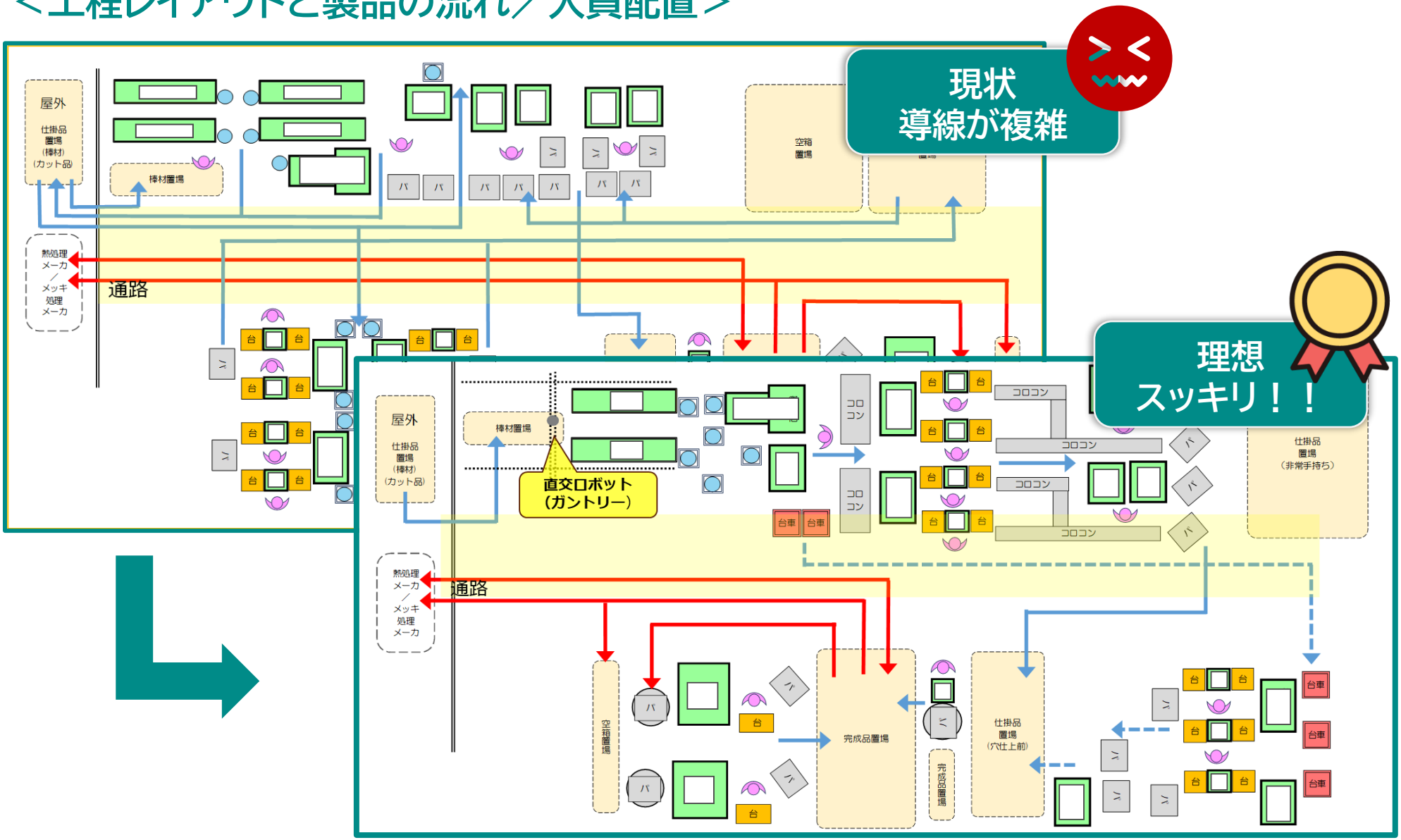
## 提案内容

・各工程 / 設備の生産能力詳細など数値に基づいた目標設定を行う
　➡ ネック工程は？設備稼働率は？人員は最適か？

・工程レイアウトの最適化による導線の改善
　➡ 前後工程の繋がりを意識することで工程間仕掛量の最適化
　➡ 重筋作業である仕掛品の運搬回数減少

# 工場内レイアウト最適化② （生産工程スマート化診断）

## ＜工程レイアウトと製品の流れ／人員配置＞




©独立行政法人中小企業基盤整備機構

## 価格交渉・転嫁の支援ツール

適切な価格転嫁を実現するためには、思い切って価格交渉を行うことが重要です。そして交渉においては、コストの上昇状況など、価格転嫁が必要となる理由を明確に示すことをはじめ、しっかりとした準備を行うことが大切になります。
以下には、価格交渉の根拠材料として有用な公表資料のデータベースや、価格交渉に応じてもらえない等の取引上の悩みの相談窓口といった情報を用意していますので、ぜひご活用ください。

- 価格転嫁サポート窓口
  中小企業庁は、適切に価格交渉・価格転嫁できる環境を整備するために、全国47都道府県に設置している「よろず支援拠点」に「価格転嫁サポート窓口」を設置しております。
- 中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック PDF （2026年1月更新）
  このハンドブックは、取引先と価格交渉を行うために準備しておくとよいツールや、交渉を行う上で押さえておくとよいポイントなどを、中小企業等の協力を得て実態 を把握し、わかりやすくまとめています。
- 中小機構「価格転嫁検討ツール」
  簡単な操作で、商品別（取引先別）の収支状況が把握でき、価格転嫁の必要性が分かるツールです。
- 中小機構「もうかる経営 キヅク君」
  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、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。
- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針が改正されました（公正取引委員会）
- 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」と「取引適正化・価格転嫁促進に向けた取組」についての説明動画が公開されました。（2023年12月22日）

出典：中小企業庁「価格交渉・転嫁の支援ツール」
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html

# 中小企業のみなさまに、
# 寄り添い続ける存在でありたい。

私たちは、知っています。
胸の中で温めてきた事業のアイデアを、カタチにする希望を。
規模は小さくとも、懸命に事業を前に進める経営者の皆様の想いを。
何代にもわたり受け継がれた技を、次の世代に伝えようとする使命を。

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、
時代を見つめながらひたむきに汗をかく
中小企業、小規模事業者の方々に寄り添い続けます。
そして、目の前に課題があるのであれば、
あらゆる支援策をコーディネートし、壁を越える方法を共に考える。
個性豊かな日本の中小企業が、その魅力を最大限に花開かせる日まで、
私たちはみなさまと寄り添い、歩み続けようと思います。



Be a Great Small.
中小機構

中小企業のそばに、
いつも。


独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中国本部

企業支援部企業支援課

電話:082-502-6555
メール:keiei-chugoku@smrj.go.jp