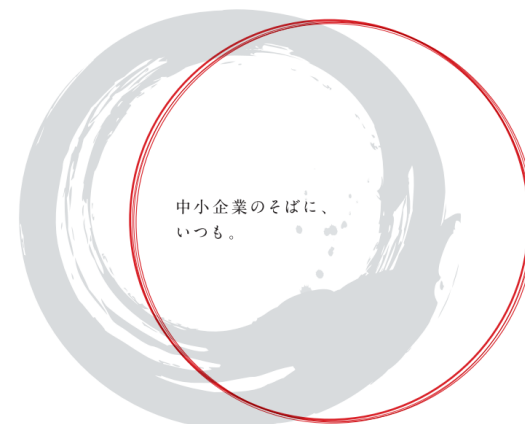




中小機構の支援施策について

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

関東本部 地域・連携支援部 地域・連携推進課 鈴木 康広

令和 8年1月21日（水）

0. はじめに

1. 本日のコンテンツ

本日のコンテンツ

1. 中小機構と地域・連携推進課について
2. 昨今の中小企業・小規模事業者を取り巻く状況
3. IT・DX支援
4. 価格転嫁・適正取引支援

1. 中小機構と地域・連携推進課について

1. 中小機構について
2. 地域・連携推進課について

1-1. 中小機構について（概要・組織）

- ・中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関
- ・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
- ・地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら、
中小企業の皆様の成長をサポート

所在地：東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

根拠法：独立行政法人中小企業基盤整備機構法

設立：2004年7月1日

基本理念：中小機構は、中小企業や地域社会の皆様に多彩なサービスを提供することを通じ、豊かでうるおいのある日本を作るために、貢献致します。

主要拠点：本部（東京）、地域本部（9ヶ所）、中小企業大学校（9校）

資本金：1兆2117億9141万6995円（2025年4月1日現在）

役職員：役員13名、職員822名（2025年4月1日現在）

主務大臣：経済産業大臣
（産業基盤整備業務について財務大臣と共管）

全国に広がるネットワーク



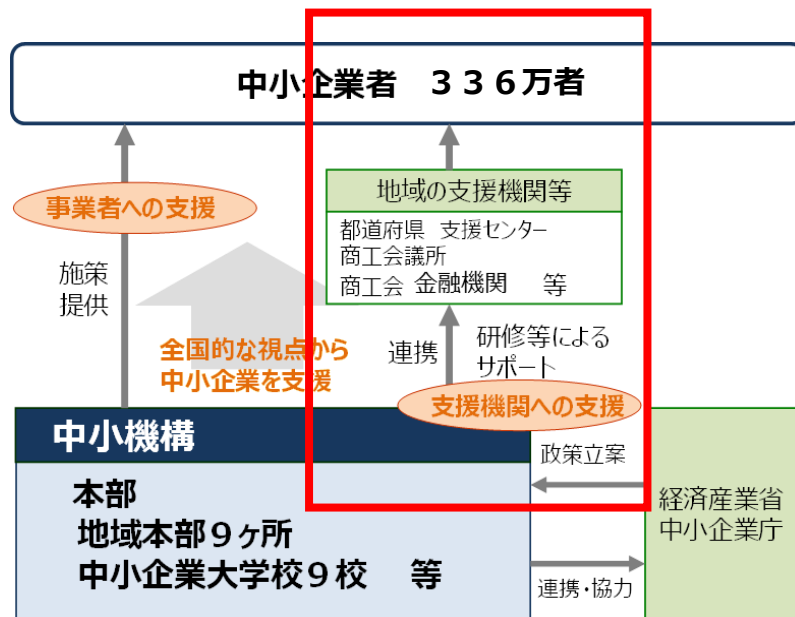
1-1.中小機構について（支援体系）

経営相談	事業の創出	事業の発展	事業の継続
経営相談等 経営課題に対しオンライン・対面など様々な方法で各分野の経験豊富な専門家がアドバイス	TIP＊S/BusiNest 新しいアイデアを磨く方や創業者・創業期の企業のためのビジネス拠点	海外展開支援 海外展開を検討する段階から、海外事業計画作成、海外進出まで、様々なメニューにより支援	事業承継・事業引継ぎ 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部として後継者不在企業の事業引継ぎをサポート
ハンズオン支援 成長に向けた経営課題に取り組む社内プロジェクトに専門家チームが伴走してアドバイス	起業相談AIチャットボット 起業準備者・関心者を対象にAIが起業に関する質問等に回答	販路開拓支援 中小企業と国内外の企業をつなぐ「J-GoodTech」、地域活性化パートナー制度、eコマースの活用などにより販路開拓をサポート	事業再生支援 中小企業活性化全国本部として中小企業の再生等をサポート
人材育成 中小企業大学校研修 全国9ヶ所の中小企業大学校や地域本部において、各種研修を通して人材育成をサポート	インキュベーション インキュベーションマネージャーによる経営相談、産学官金連携等もサポート	高度化事業 中小企業が共同で利用する施設に対し、地方自治体と連携。融資や専門家のアドバイスを実施	共済制度 質の高いセーフティネットの提供
WEBeE Campus Web会議システムにより職場にしながら受講できる研修を提供	FASTAR ベンチャー企業の資金調達や事業提携に向けた伴走型の短期集中型アクセラレーター（成長加速化）支援		連携事業継続力強化計画 自然災害や感染症流行など、事業継続に支障となる事態への備えをサポート
サテライト・ゼミ 全国各地の支援機関や金融機関等と連携し、少人数参加型の研修を実施	ファンド出資 設立5年未満の創業、成長初期段階のベンチャー企業、事業の再生等への投資を目的としたファンドに対して出資		
地域支援機関サポート 中小企業支援機関の支援能力の向上をサポート	Japan Venture Awards 次なる日本のリーダーとして果敢に挑戦する起業家を表彰		

中小企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューをご用意しています。

1-2. 地域・連携推進課について

地域・連携推進課では、**地域の中小企業支援機関の皆様の支援能力の強化**や組織の**支援機能の向上**に資する支援ツールの提供や講習会を開催するほか、機構が運営する共済制度の普及促進を支援機関に働きかけ、国の支援施策・メニューを**間接的**に地域の中小企業者等へお届けしています。



◆ 支援機関サポートに係る主な業務

1. 地域支援機関等サポート事業
(よろず支援拠点事業)

2. 事業承継円滑化支援事業

3. 共済普及事業
(小規模企業共済、経営セーフティ共済)

1-2. 地域支援機関等サポート事業

◆ 支援対象

商工団体、地域金融機関、政府系金融機関、信用保証協会、よろず支援拠点、事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、士業団体、中小企業支援センター、認定経営革新等支援機関等

◆ 支援の流れ

ステップ1

- ☞ 支援機関の現状把握、課題の洗い出し

ステップ2

- ☞ 支援目標、支援計画の擦り合わせ

ステップ3

- ☞ 講習会や同行訪問など支援の実施

ステップ4

- ☞ 振り返り、効果の確認

◆ 支援内容

① 相談・助言

ヒアリングによって支援機関の課題を把握し、その課題に応じた助言や講習会の提案を行う。

② 情報提供

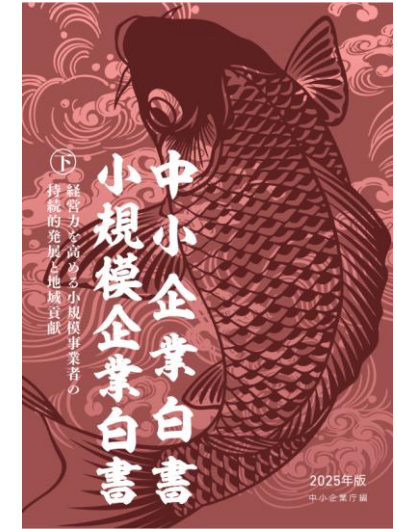
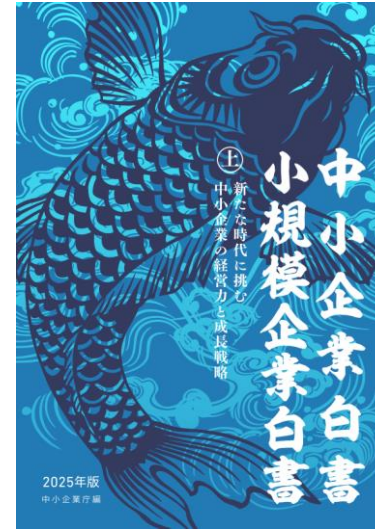
地域の支援機関が活用できる国の支援施策や支援ツールやメニュー、参考になる取り組み事例などを提供する。

③ 講習会

支援機関のニーズ・要請等を踏まえ、支援担当者の能力向上や組織の支援機能強化に資する講習会を開催する。

④ 認定経営革新等支援機関協力業務

支援機関の依頼に応じて、中小機構の専門家が企業支援の現場に同行しアドバイスを行うOJT支援を行う。



2. 昨今の中小企業・小規模事業者を取り巻く状況

1. 中小企業白書・小規模企業白書の方向性
2. 中小企業・小規模事業者の動向
3. 最近のトピック

2-1. 中小企業白書・小規模企業白書の方向性

(2025年度版)

① 円安・物価高の継続や「金利のある世界」の到来による生産・投資コスト増、構造的な人手不足など、中小企業・小規模事業者が直面する状況は依然として厳しい。一方、地域経済・日本経済全体の成長の観点からも、雇用の7割を占める中小企業・小規模事業者への期待は大きい。地域コミュニティ・経済・文化・課題解決の担い手として、地域経済基盤を維持し、地域のニーズに細やかに対応する役割も期待されている。

② 激変する環境において、従来のやり方では現状維持も困難であり、自社の現状を把握して適切な対策を打つ力が必要。中小企業・小規模事業者が課題を乗り越え、成長・持続的発展を遂げるに当たって重要となる、経営者の「経営力」を中心に、事例を交えつつ分析を行った。

出典：経済産業省 2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要より

2-2. 中小企業・小規模事業者の動向

- ③ 円安・物価高の継続や30年ぶりの金利上昇は、輸出より輸入比率が高く借入金依存度も高い中小企業・小規模事業者に、利益下押しのリスク。
- ④ 2024年の春季労使交渉では、約30年ぶりの賃上げ率を達成も、大企業との差は拡大。労働分配率は8割近く、更なる賃上げ余力も厳しい状況。
- ⑤ 殆どの業種で深刻な人手不足にあり、業績改善なき賃上げも増えており、コストカット戦略は限界。営業利益向上による賃上げ余力の創出が必要。そのため、積極的な設備投資・デジタル化と、適切な価格設定・価格転嫁の推進により、労働生産性を高めていくことが重要。

出典：経済産業省 2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要より

2-3.最近のトピック

◆下請法が改正され、中小受託取引適正化法（取適法）として法律の名称変更が行われました。

◆この背景には、「物価上昇を上回る賃上げ」の実現のため、「取引を適正化し、価格転嫁をさらに進めていく」ことが重要であると示されています。

◆2026年1月1日より施行されています。

近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇を受け、「物価上昇を上回る賃上げ」を実現するためには、事業者において賃上げの原資の確保が必要。

中小企業をはじめとする事業者が各々賃上げの原資を確保するためには、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を図っていくことが重要。

例えば、協議に応じない一方的な価格決定行為など、価格転嫁を阻害し、受注者に負担を押しつける商慣習を一掃していくことで、取引を適正化し、価格転嫁をさらに進めていくため、下請法の改正を検討してきた。

（令和7年3月11日改正法案閣議決定）

出典：中小企業庁 下請法・下請振興法改正法案の概要 より



出典：経済産業省・中小企業庁 適正取引講習会 テキスト より



3. IT・DX支援

1. デジタル化の状況
2. デジwith
3. メインコンテンツ：IT戦略ナビwith
4. その他のコンテンツ：ここからアプリ、ebiz、IT経営サポートセンター

3-1. デジタル化の状況①

中小企業・小規模事業者におけるデジタル化の状況

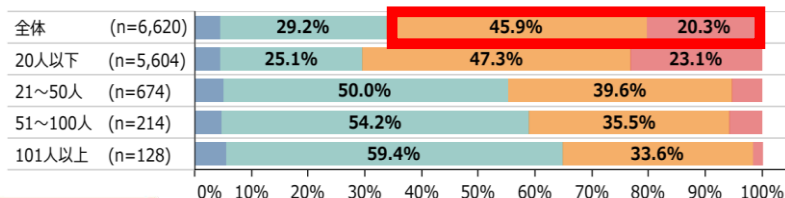
- 「デジタル化の取組段階」(第2-3-12図)によると、約65%の中小企業・小規模事業者はデジタル化が図られていない(段階1)もしくは取組の初期段階(段階2) ※2022年時点
- 「取組状況別デジタル化の優先順位」(第2-3-29図)によると、取組の段階が初期であるほど、事業におけるデジタル化への優先順位が低い傾向
- ⇒「現時点でデジタル化の取組が進んでいないものの、デジタル化への優先順位が高い者」を中心に支援を実施する必要がある

第2-3-11図 デジタル化の取組段階

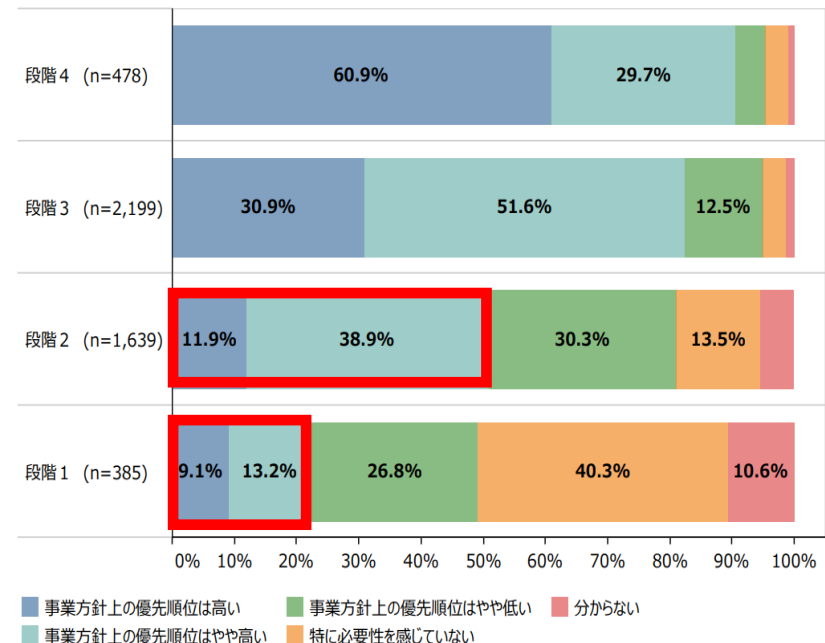
段階4	デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態 (例) システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している
段階3	デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態 (例) 売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている
段階2	アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態 (例) 電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している
段階1	紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

第2-3-12図 時点別に見た、デジタル化の取組状況 (従業員規模別)

②2022年時点



第2-3-29図 デジタル化の取組状況別に見た、感染症収束後の事業方針におけるデジタル化の優先順位

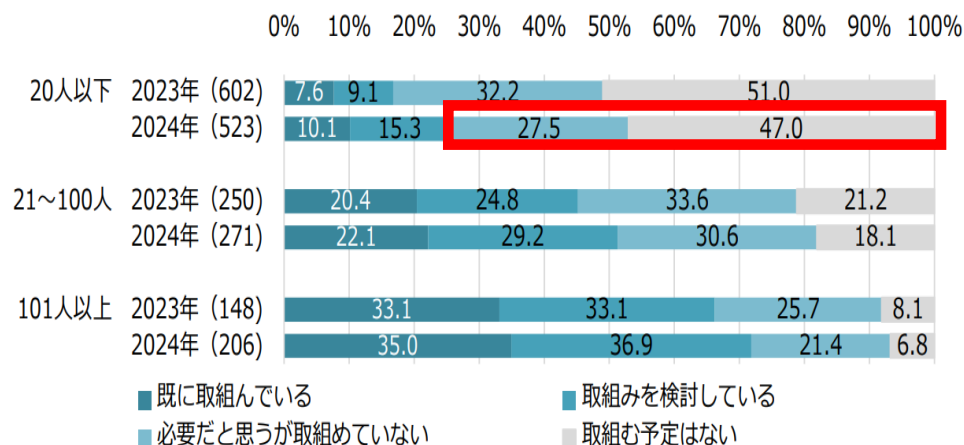


3- 1 .デジタル化の状況②

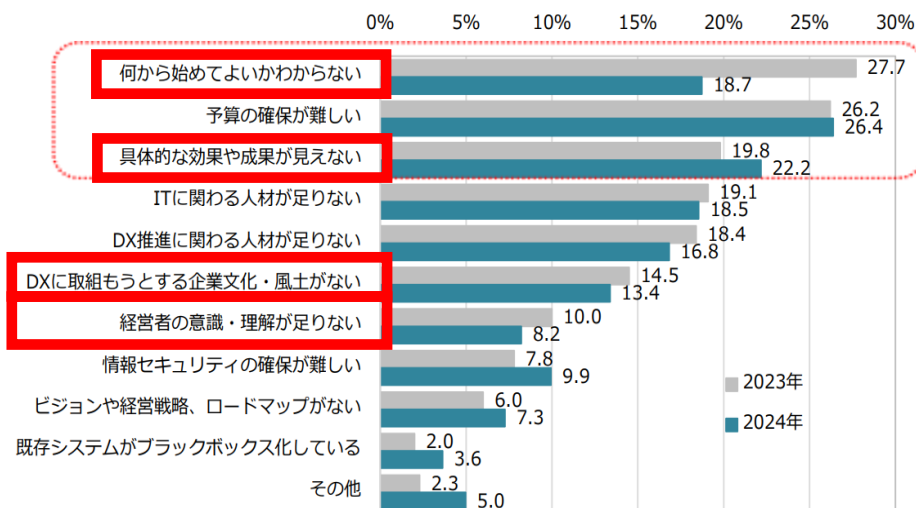
中小企業・小規模事業者におけるデジタル化の状況

- 中小企業のDX推進に関する調査(2024年)図表7によると、DXの取組みが「必要だと思うが取り組めていない」「取組む予定はない」と回答した事業者の割合は、従業員規模20人以下の事業者においては74.5%という結果
 - 同調査の図表16によると、従業員数が20人以下の事業者では、DXに取り組むにあたっての課題として「何から始めてよいかわからない」と回答した割合が18.7%
- ⇒従業員数が20人以下の小規模事業者に対して、デジタル化へのきっかけ作りや道筋を示すことが必要

図表 7 DXの取組み状況(従業員規模別) (n=1000 単一回答)



図表 16 DXに取り組むにあたっての課題 (従業員規模 20 人以下) (n=522 複数回答)



3-2. デジwith (概要)

① ITプラットフォーム

令和元年12月に中小機構が開設したIT化支援策を総合的に発信するサイト。IT戦略ナビ、ここからアプリ、IT経営サポートセンターなど7つの支援策を提供している。



②



令和4年7月に中小企業庁がリリースしたデジタル化支援ポータルサイト。「みらデジ経営チェック」はIT導入補助金2024の加点要件。令和6年4月から中小機構に運営が移管。



デジタル化を、ここから一緒に。

デジwith

デジウィズ

3-2.デジwith（概要）



01

現状を知る

デジタル化・IT化
への気づき



02

課題から
ITソリューションを知る

経営課題の整理
ITソリューションの検討



03

ツールを選定する

事例の参照
ツールの選定



04

IT導入に取り組む

ツールの導入・運用
導入後の見直し等

IT戦略ナビwith

ここからアプリ・ebiz

IT導入補助金

IT経営サポートセンター

3-3.IT戦略ナビwith（入口画面）



ご要望の機能をお選びください

「デジタル化状況を同業他社と比較」をした後に、「IT戦略マップ」を作成することも可能です。

※IT導入補助金の加点要件は、メニュー右側のIT戦略マップです。

「気づき」を与える
(みらデジの要素)

①

デジタル化状況を
同業他社と比較をしてみる

同業他社と比較した場合の、
自社のデジタル化の取組状況や
意識について進捗度合いを把握できます。



②

IT戦略マップを
作成する

自社の経営課題・業務上の問題点を
見える化し、どのようなITを活用したら
課題を解決できるか考えることができます。



経営課題から
自社に適した
ITソリューションを
提案する
(IT戦略ナビ)

※IT導入補助金
2025の加点要件

3-3.IT戦略ナビwith「同業他社比較マップ」 (入力画面)

活用のまえに... 企業情報の入力 ※会員登録は不要

- 必須項目 : 業種、所在地、従業員数、事業所数
- 任意項目 : 資本金、売上高、GビズID(※IT導入補助金の加点を受ける場合は必須)

① 業種を選んでください。

☐ 卸売・小売	☒ 製造	☐ 建設
☐ 宿泊	☐ 飲食	☐ 医療・介護
☐ 運輸	☐ 教育・保育	☐ 不動産
☐ 生活関連サービス	☐ その他サービス	

② 所在地を選んでください。

東京都

千葉県
東京都
神奈川県
新潟県
富山県
石川県

③ 従業員数を選んでください。

- ☒ ~5人
- ☐ 6~20人
- ☐ 21~50人
- ☐ 51~100人
- ☐ 101~300人
- ☐ 301人~

④ 事業所数を選んでください。

- ☒ 1か所
- ☐ 2~5か所
- ☐ 6~10か所
- ☐ 11か所~

⑤ 資本金を選んでください。

- ☐ ~1,000万円
- ☐ 1,000~3,000万円
- ☐ 3,000~5,000万円
- ☐ 5,000万円~

※この設問は任意回答です。

⑥ 売上高を選んでください。

- ☐ ~500万円
- ☐ 500~1,000万円
- ☐ 1,000~3,000万円
- ☐ 3,000万円~1億円
- ☐ 1億円~5億円
- ☐ 5億円~10億円
- ☐ 10億円~

※この設問は任意回答です。

⑦ GビズIDプライムを入力してください。

(IT導入補助金の加点を受ける場合は必須)

IT導入補助金を申請しない方やGビズIDプライムをお持ちでない方は空欄のままお進みください。

IT導入補助金の加点を受ける場合は回答必須

3-3.IT戦略ナビwith「同業他社比較マップ」 (入力、結果画面)

- 自社のデジタル化への対応状況について12個の設問に回答
※「あてはまる」「ややあてあまる」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」の4択
- 同エリアの同業他社と比較して、自社の取組状況をチェック
(きっかけ作り)

デジタル化状況を
同業他社と比較をしてみる

同業他社と比較した場合の、
自社のデジタル化の取組状況や
意識について進捗度合いを把握できます。

結果画面

印刷 PDFダウンロード

印刷・PDF
保存が可能

デジタル化状況を同業他社と比較
経営判断やデジタル化への対応について、
自社の状況や考えについて教えてください。

1. 自社の経営戦略や経営計画を立案している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
2. 自社の経営戦略や経営計画を常に見直している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
3. 業務上の困りごとを解決するためには、ITツール/サービスの活用など、デジタル化が有効であると思う
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
4. 自社のデジタル化が必要だと思う/デジタル化を進めようという意見が多くなっている
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
5. 2023年10月に開始したインボイス（適格請求書）制度への対応を完了している・対応中である
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
6. ITツール/サービスを使うための予算がある/経費をつかっている
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
7. 自社のインターネット環境は整っている/快適に使える
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
8. 従業員の半数以上はパソコンやスマートフォン、タブレットを業務で活用している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
9. 自社のIT環境は、ウイルスなどセキュリティへの対策ができています
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
10. ITツール/サービスについての知識が豊富な従業員がいる、又は育成中/採用中である
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
11. 経営者・従業員問わず、デジタル化の検討や推進を行う時間（工数）を確保している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
12. 他社の成功事例やデジタルサービスに関するセミナーなどデジタル化に関する情報を積極的に収集している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない

回答画面



3-3.IT戦略ナビwith「IT戦略マップ」 (入力、結果画面)

- 3 STEPで経営課題を整理
- IT戦略マップを作成して課題を見える化

IT戦略マップを
作成する

自社の経営課題・業務上の問題点を見える化し、どのようなITを活用したら課題を解決できるか考えることができます。

結果画面

企業情報

業種	卸売・小売	事業所数	1か所
所在地	東京都	資本金	～1,000万円
従業員	～5人	売上高	
G BizIDプライム	abc123@smrj.go.jp		

印刷・PDF
保存が可能

ビジョン・
スローガンの
入力が可能

IT戦略マップ

※編集ボタンをクリックして、戦略の視点に貴社のビジョンやスローガンを入力することができます。



前の画面

次のページでご紹介

作成したIT戦略マップをもとに、ITソリューションの導入計画を

最初からやり直す

導入プランを作成する

※一度入力した情報はクリアされません

IT戦略マップを作成 STEP 1

現在の経営課題は？

優先して取り組みたい経営課題を1つ選んでください。

- 売上拡大 (取引増加、単価アップ等)
- 生産性の向上 (時間当たり付加価値)
- 組織管理体制の強化
- 利益率向上 (コストダウン等)
- 品質の向上 (商品や案件当たりの付加価値)
- 人材確保・育成

IT戦略マップを作成 STEP 2

業務上の問題点は？

「売上拡大 (取引増加、単価アップ等)」で解決したい問題点を1つ～2つ選んでください。

- ☑ 営業・販促活動が足りない
- ☑ 既存顧客がリピートしない
- 新しいお客様が増えない
- 経営に必要な数字が見えていない

回答画面

IT戦略マップを作成 STEP 3

具体的に取り組みたい事は？

業務上の問題点ごとに1つ～2つ選んでください。

業務上の問題点「営業・販促活動が足りない」に対して

- ☑ 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等をもとに効率的な販売戦略を立てたい
- ☑ 新たにECやWEB注文を活用し、市場を開拓したい
- オンラインで商談やセミナーを行いたい
- お客様の属性や回遊状況を分析し、売り場のレイアウトや商品陳列を改善したい
- 商品の品揃えや価格設定、店舗レイアウトの計画等を効率的に管理したい
- 提案資料や案内メールなどの文面を適切な表現にしたい
- 新しいアイデアやビジネスのヒントが欲しい
- ホームページを自社で簡単・安価に制作したい

業務上の問題点「既存顧客がリピートしない」に対して

- ☑ 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等を利用して既存顧客に対し個別にアプローチしたい
- 上得意客への個別電話対応で高単価を維持したい
- 低コストで既存顧客と関係性を深めたい
- ECやオンライン見積を活用し、既存顧客の購入を増やしたい
- ブランド価値や問合せの原因を分析し、効率よく対応したい
- 自社の魅力・商品を定期的に発信したい

3-3.IT戦略ナビwith「IT戦略マップ」(作成後)

□ 課題解決を実現するためのITソリューションと導入プランを提示

○導入プランの作成(IT戦略マップ作成後)

○ITソリューションの紹介

IT戦略マップを
作成する

→
自社の経営課題・業務上の問題点を
見える化し、どのようなITを活用したら
課題を解決できるか考えることができます。

IT戦略マップに提案されている
ITソリューションの解説

優先度の高い取り組みを、最大4つ選んでください。

取り組みたいこと	ITソリューション	優先度
顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等をもとに効率的な販売戦略を立てたい	顧客管理システム・CRM	優先度1 ○ 優先度2 ●
顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等を利用して既存顧客に対し個別にアプローチしたい		
新たにECやWEB注文を活用し、市場を開拓したい	ホームページ機能追加 (ECサイト・WEB注文サービス等)	優先度1 ● 優先度2 ○

複数のITソリューションが提案された
場合、優先度を選択

元に戻す

作成

※優先度の選択をクリアする場合は、ボタン押下してください

導入プランが完成しました！

導入プランではITソリューションを導入するにあたり「調査」「試行」「導入」というフェーズごとのスケジュールと事業者の状況に合わせてご活用ください。

- 調査 ... 業務要件の整理、製品調査など、試行に向けた事前準備を
- 試行 ... 候補製品について試行・運用を行うフェーズです。
- 導入 ... 選定した製品の正式導入から運用・定着までを行うフェーズ

導入に向けたプラン(案)
が作成される
(調査→試行→導入)

経営課題	優先順位	業務上の問題点	取り組みたいこと	導入するITソリューション	2025年4月～	2025年10月～	2026年4月～	2026年10月～	2027年4月～
取引増加、単価アップ等による売上拡大	1	営業力・販促活動の強化	ECやWEB注文により市場を開拓	ホームページ機能追加 (ECサイト・WEB注文サービス等)	調査	試行	導入		
		営業力・販促活動	顧客情報をもとに効果的な営業活動			調査	試行	導入	

Excelや
PowerPointで出力し
て編集可能

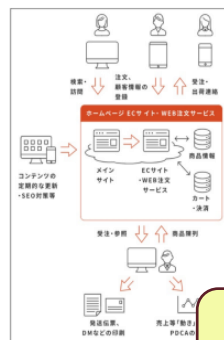
Excel形式でダウンロード

Power Point形式でダウンロード

PDFダウンロード

印刷

2025/03/14 09:28 作成



顧客の基本情報や対応履歴を社内で共有し、担当者や対応者が変わっても顧客への対応の品質を維持・向上することができます。また、対応方法の標準化により人材の育成、早期レベルアップも可能となります。

顧客情報を活用する各種業務 (見積、契約、請求等) の効率と正確性もアップします。

顧客の嗜好、購買履歴等の嗜好や属性別・商品別・地域別分析等により、顧客への提案内容・方法を改善することができます。

ここからアプリに
掲載されている
アプリを紹介

導入効果

顧客の満足度向上に役立ちます

- 顧客との対応履歴を社内で共有し、担当者や対応者が変わってもお客様へ対応の品質を維持・向上
- 人材教育に活かし、早期の顧客対応が可能に

業務の効率アップ・正確性アップに役立ちます

- 顧客情報を活用する各種業務 (見積、契約、請求等) の効率化
- 顧客への提案・受注・サポートの手順が明確に

新規顧客の開拓に役立ちます

- 見込み客やアフターフォロー顧客などへのアプローチが容易に
- 交渉状況が暗黙で見えるため、上司や先輩

ここからアプリに掲
載されている
特集記事を紹介

ここからアプリ

25件 並び替え 導入未選択

formzu

Webフォームが無料で作成できるクラウドサービスです。お問い合わせ、申し込み、予約受付など、様々な用途で活用できます。

初回費用 無料
ランニングコスト 31,000円/年

問合せ管理

FormMailer

メールフォームが無料で作成できるクラウドサービスです。お問い合わせ、申し込み、予約受付など、様々な用途で活用できます。

初回費用 無料
ランニングコスト 17,820円/年

問合せ管理

formrun

formrun (フォームラン) は、問い合わせ窓口やアンケートに活用できます。

初回費用 無料
ランニングコスト 171,336円/年

問合せ管理

導入のヒント

ここからアプリ
特集記事

- 顧客リストは営業の宝！顧客リスト活用の基本
- 顧客リストをフル活用する！メール配信データ活用の手法
- 顧客リストを活用するデータ分析手法

関連するアプリを見る

導入のヒントを見る

3-3.IT戦略ナビwith 「ヒアリングシート」

- PCやスマホが使えない環境ではヒアリングシート（紙媒体）を活用することでツールの利用が可能 ※ヒアリングシートの内容を後ほどPCやスマホから入力
- ヒアリングシートは業種ごとにダウンロード・印刷して利用 ※業種ごとに質問内容が異なるため

IT戦略ナビ with

TOP IT戦略ナビwithの使い方 ITソリューションのご紹介 ヒアリングシート デリwith TOPに戻る

ヒアリングシート

11の業種の中から、支援企業の業種を選んでください。
ヒアリングシートのPDFをダウンロードし、プリントアウトするなどしてご使用ください。

業種を1つ選んでください。

- 卸売・小売
- 飲食
- 不動産
- 製造
- 医療・介護
- 生活関連サービス
- 建設
- 運輸
- その他サービス
- 宿泊
- 教育・保育

PDFをダウンロードする

卸売・小売
を選択

業種を1つ選択してヒアリングシートをダウンロード

※事前に訪問先の業種を確認して印刷することを想定

経営課題を1つ選択(①～⑥)

経営課題によって、次に利用するシートが異なる
(※経営課題によって質問内容が変わるため)

企業名: 【卸売・小売】～基本情報～

IT戦略ナビwith ヒアリングシート

このヒアリングシートは「IT戦略ナビwith ヒアリングシート【卸売・小売】」です。事業者にはアヒアリングを行い、後から回答を「IT戦略ナビwith」サイトに入力することで、IT戦略マップを作成することができます。

はじめに支援する会社の企業情報をご記入ください。所在地の都道府県、従業員数、事業所数は画面入力時に必須の項目です。GビスIDプライムはIT導入補助金申請時に必須になります。

企業情報

- 都道府県 (必須): _____
- 従業員数 (必須): □1～5人 □6～20人 □21～50人 □51～100人 □101～300人 □301人～
- 事業所数 (必須): □1か所 □2～5か所 □6～10か所 □11か所～
- 資本金: □～1000万円 □1000～3000万円 □3000～5000万円 □5000万円～
- 売上高: □～500万円 □500～1000万円 □1000～3000万円 □3000万円～1億円
□1億円～5億円 □5億円～10億円 □10億円～
- GビスIDプライム _____ ※IT導入補助金申請時は必須

次に、事業者が優先して取り組みたい経営課題を選択してください。
選択した経営課題のシートを使って、ヒアリングを続けてください。
※画面入力に使用するものはこのページと、選択した経営課題のページのセットです。
11箇の分野につき経営課題の選択は1つのため、複数の経営課題がある場合は画面入力し、IT戦略マップを作成してください。

経営課題

① 売上拡大 (取引増加、単価アップ等)	・・・	2ページへ
② 利益率向上 (コストダウン等)	・・・	3ページへ
③ 生産性の向上 (時間当たり付加価値)	・・・	4ページへ
④ 品質の向上 (商品や案件当たりの付加価値)	・・・	6ページへ
⑤ 組織管理体制の強化	・・・	7ページへ
⑥ 人材確保・育成	・・・	8ページへ

①売上拡大
の場合

企業名: 【卸売・小売】～①売上拡大～

経営課題①売上拡大 (取引増加、単価アップ等) について

売上拡大のために、解決したい業務上の問題点を1つ～2つまで選んでください。
また、選択した問題点に対し、具体的に取り組みたいことをそれぞれ1つ～2つまで選んでください。
※最終的に取り組みたいこの選択は最大4つまでになります。

業務上の問題点

- 営業・販促活動が足りない
- 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等をもとに効率的な販売戦略を立てたい
- 新たにECやWEB注文を適用し、市場を開拓したい
- オンラインで商談やセミナーを行いたい
- お客様の属性や回遊状況を分析し、売り場のレイアウトや商品陳列を改善したい
- 商品の品揃えや価格設定、店舗レイアウトの計画等を効率的に管理したい
- 提案資料や案内メールなどの文書を適切な表現にしたい
- 新しいアイデアやビジネスのヒントが欲しい
- ホームページを自社で簡単に、安価に制作したい

新しいお客様が増えない

- ECやオンライン見積を活用し、新規顧客を獲得したい
- 低コストで手軽に情報発信し、新たなファンを作りたい
- ネット広告をベースに、潜在顧客の興味関心に合わせて、営業アプローチしたい
- キャッシュレス利用率を取り込みたい
- タブレットやディスプレイ等を使用して、商品やサービスをアピールしたい
- 近隣に住む潜在顧客の属性等を分析し、効果的な広告を打ちたい

既存顧客がリピートしない

- 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等を利用して既存顧客に対し個別にアプローチしたい
- 上場顧客への個別電話対応で高単価を維持したい
- また電話対応業務を効率化したい
- 低コストで既存顧客と関係性を深めたい
- ECやオンライン見積を活用し、既存顧客の購入を増やしたい
- フランド価値や問合せの理由を分析し、効率よく対応したい
- 自社の魅力・商品を定期的に発信したい

経営に必要な数字が見えていない

- 顧客分析により事業の安定や高利益率商品の提案を積極的に行いたい
- 集約した、経営判断や予算編成、各種分析等に使用したい
- 社内のタイムの分析をできるように、自社でオリジナルシステム・

- 【業務上の問題点】を1～2つ選択
- 選択した【業務上の問題点】に対して、取り組みたいことを1～2つ選択

3-4.ここからアプリ

APP ここからアプリ Coco APP 中小企業のためのIT導入支援サイト



●IT導入事例

▶どんな効果を狙って、どんなITが導入されているか

一覧



勤怠管理
商工会とともにIT経営サポートセンターを活用し、経営課題を解決しながら働きやすい環境を...

Link・hita合同会社（東京都）×日田...



POS（飲食店）
データ連携の不具合をスムーズに解決 経理の負担を減らして販売を強化

ハッシュタググループ（飲食店）×愛...



POS（飲食店）・決済（店頭ク...
事業承継を機に「経営の見える化」伝統を受け継ぐ老舗の新たな挑戦

大川屋（飲食店）×河津町商工会（静...



SNS
SNS活用で新規顧客を獲得！情報発信で地元の頼れる存在に

有限会社高藤組（建築・不動産）×愛...

●アプリ検索



ここからアプリ



3-4. IT経営サポートセンター

実務経験豊富なITの専門家※が
オンライン面談でお悩みを解決します

※ITコーディネータや中小企業診断士など

お気軽に
ご相談
ください！



✓ 何回でも無料

✓ 1回60分

✓ オンライン

✓ 予約制

IT経営サポートセンター



申し込み方法

1

カレンダーから日時を
ご選択ください



2

予約フォームに
ご入力ください



3

予約受付メールが届きます



4

当日予約受付メール記載の
URLからご参加ください



EC担当の専門家（関東エリアのみ）



大森 渚

中小企業診断士、情報
処理技術者

御社の商品・サービスの魅力をお客様
に最大限に伝えられるようサポートしま
す。ECを今から始める方、売上が伸び
悩んでいる方、SNS等を活用して認知
度を上げたい方、ぜひご相談ください。



高杉 透

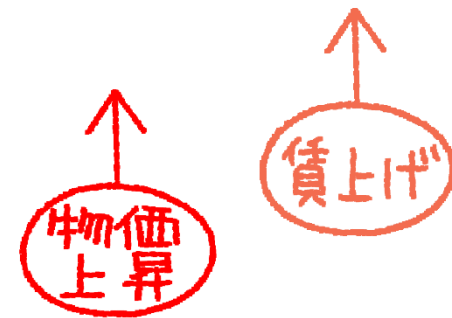
国内EC関連に強み

国内EC（ネットショップ）を活用した販
路の拡大や売上アップに向けたサポ
ートが可能です。特にモール関連のサポ
ートが得意です。より具体的で実践的なア
ドバイスを心がけます。

相談予約（カレンダーから日時を選ぶ）

>>>

ご相談は、支援機関のみならず単独でも、事業者の方と一緒にOK！
“IT・DX化支援”だけでなく、売上や利益に直結する様々な“EC支援”をサポートします！！



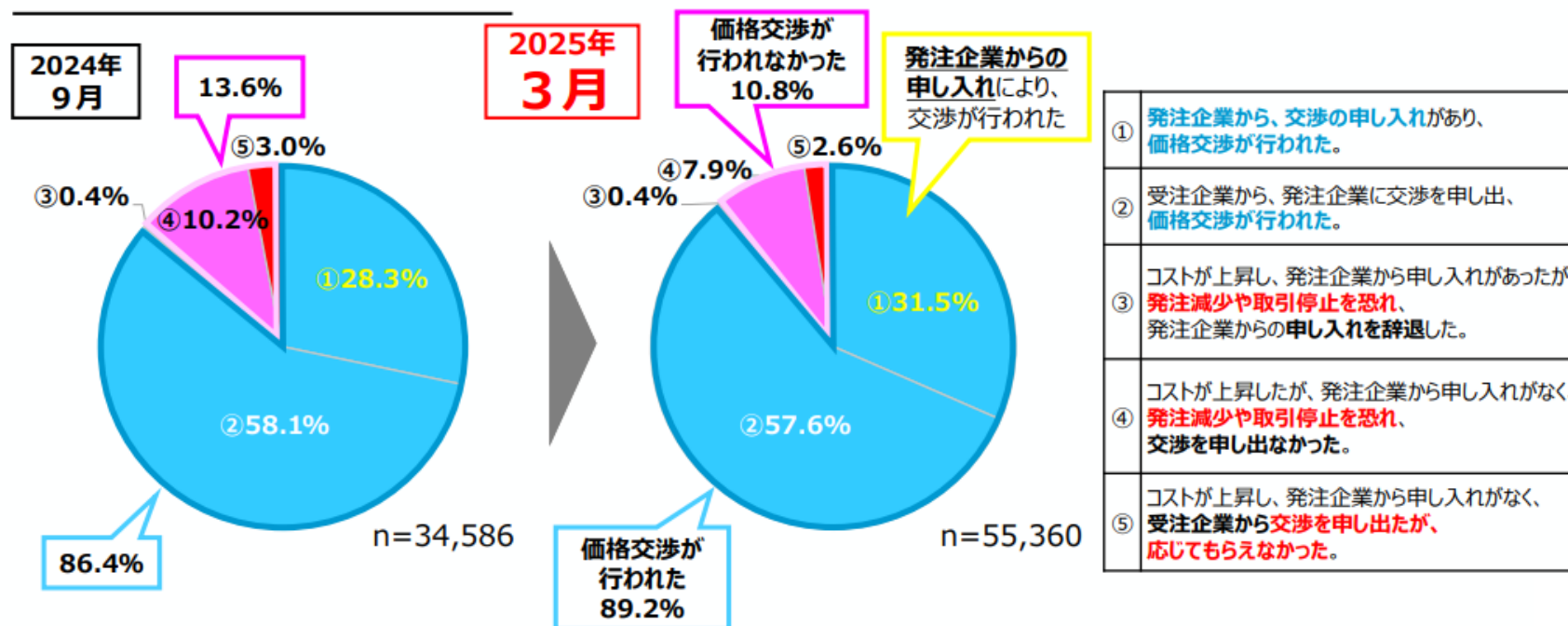
4. 価格転嫁・適正取引支援

1. 価格転嫁の状況
2. 価格転嫁検討ツール&儲かる経営「キヅク君」
 - (1) 価格転嫁検討ツール
 - (2) 儲かる経営「キヅク君」
3. その他情報提供（ツールの活用例）

4-1.価格転嫁の状況①（調査結果）

- 前回調査時より、「価格交渉が行われた」割合が増加（86.4%→89.2%）。
 - コストが上昇したが価格交渉が行われなかったという回答も約 1 割。
- 価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

直近 6 か月間における価格交渉の状況



出所：価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁

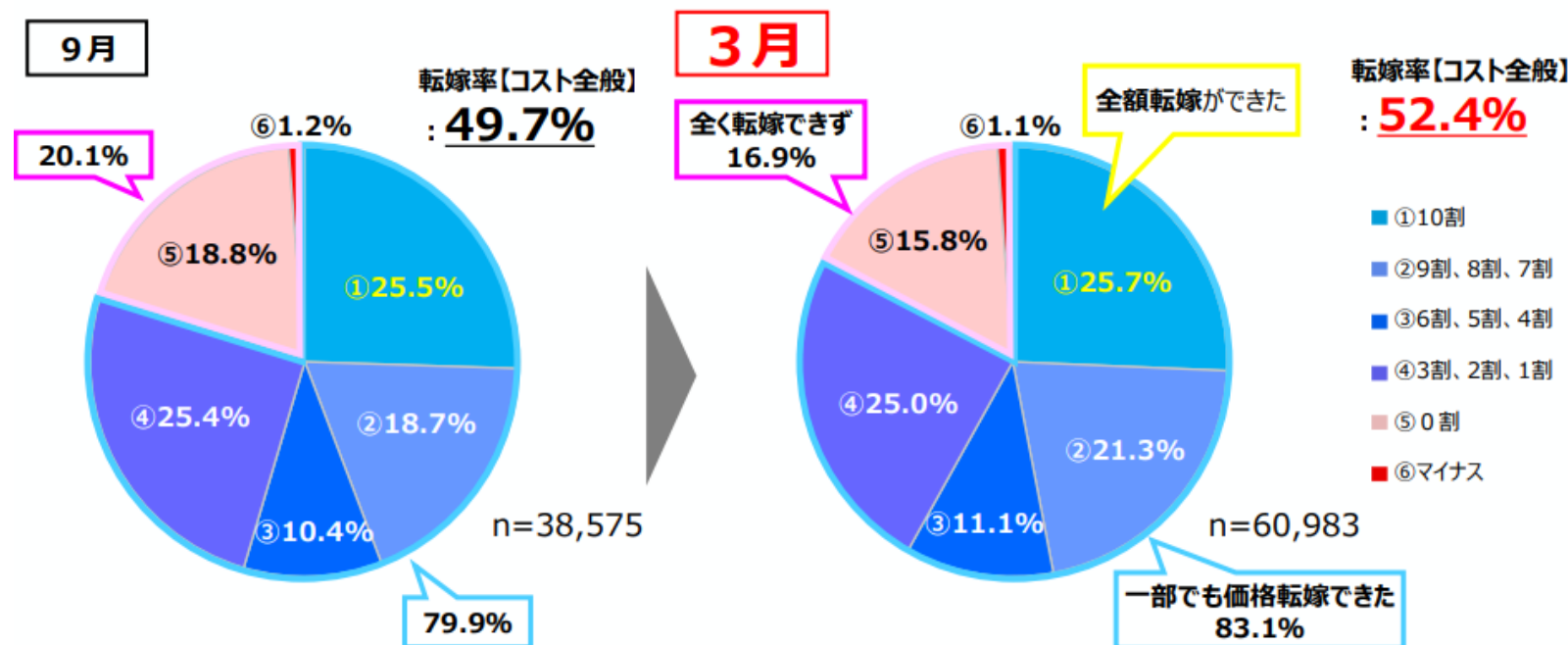
※「価格交渉不要」の回答を除いた場合の回答分布

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>

4-1.価格転嫁の状況②（調査結果）

□「価格転嫁ができた」割合は増加（79.9%→83.1%）、「転嫁できなかった」「マイナスになった」割合も引き続き減少（20.1%→16.9%）。全体の転嫁率も改善傾向。
⇒一方、依然として転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁が困難な企業への対策の徹底が重要

直近6か月間における価格転嫁の状況



出所：価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁

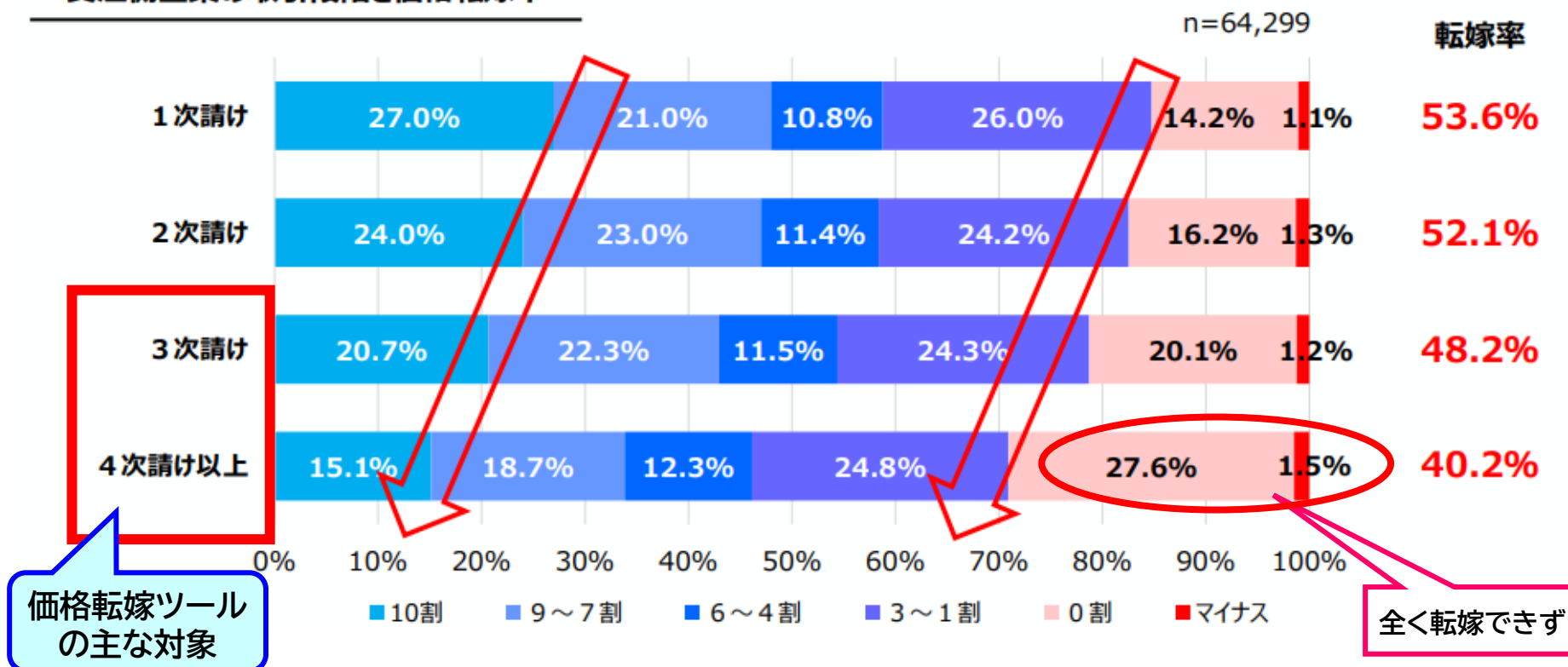
※「価格交渉不要」の回答を除いた場合の回答分布

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>

4-1.価格転嫁の状況③（調査結果）

- サプライチェーンの受注側企業の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる傾向。
- 特に、4次請け以上の階層においては、全額転嫁できた企業の割合は1.5割程度にとどまり、全く転嫁できなかった又は減額された企業も、3割近く（29.1%）に上る。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率



出所：価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁 <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>

4-2. 価格転嫁検討ツール & 儲かる経営キツク君

価格転嫁の必要性が“どのくらい”かみえる “価格転嫁”検討ツール

- ① 商品別の収支状況を把握
- ② 数値を入れ替えて検証
- ③ 目指すべき取引価格を試算

検討をはじめ
(登録不要・無料)

*価格転嫁検討ツール
はスマホにも対応！

価格転嫁検討ツール



STEP1

商品別（取引別）
の収支情報を把握

STEP 2

コストシミュレー
ションで検証

STEP 3

最適な取引価格を
試算

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

原価管理
管理会計
のキツカケに

- 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討できる
- ④ 利益を確保する事業戦略を検討できる

検討をはじめ
(登録不要・無料)

儲かる経営 キツク君TOP

URL

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

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（概要）

事前の準備

- 「コスト高騰前」「現在」の損益計算書
- 分析対象とする個別商品または取引先別の「コスト高騰前」「現在」の売上高、各コストの情報

Step 01

コスト高騰前の情報入力

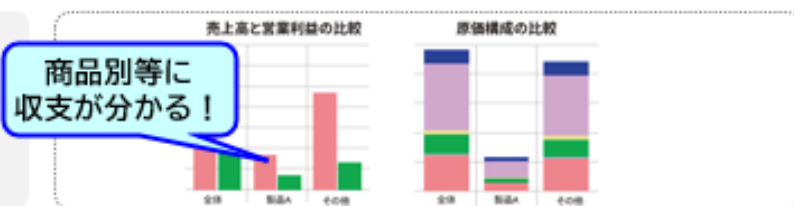
コスト高騰前の情報を入力し、コスト高騰前の「会社全体」と「個別の商品または取引先別」の収支状況を把握します。



Step 02

現在の情報入力

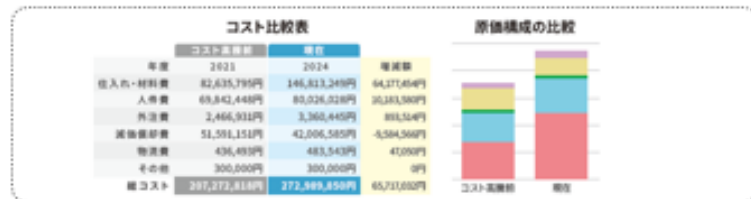
コスト高騰後（現在）の情報を入力し、現在の「会社全体」と「個別の商品または取引先別」の収支状況を把握します。



Step 03

コスト高騰の影響の把握

コスト高騰前後の会社全体の「総コスト」を比較、原価構成比較グラフから各コストの動向を確認します。



Step 04

参考価格の確認

目指すべき取引価格（参考価格）を確認し、価格転嫁やコスト低減等の検討を行います。



4-2.(1) 価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

入力に必要なもの：決算書（２期分）、個別商品/取引先の売上高（２期分）、販売数量（最新）

価格高騰前の決算書

2020年度		金属製品製造業
売上高		10,656,000
売上原価		8,102,000
	うち、商品仕入原価・材料費	3,762,000
	うち、労務費	1,626,000
	うち、外注費	1,340,000
	うち、減価償却費	235,000
売上総利益		2,554,000
販売費及び一般管理費		2,047,000
	うち、人件費	990,000
	うち、地代家賃	75,000
	うち、運賃荷造費	148,000
	うち、広告宣伝費	19,000
	うち、交際費	43,000
	うち、減価償却費	78,000
	うち、水道光熱費	213,000
	うち、租税公課	77,000
営業利益		507,000

最新の決算書

2024年度		金属製品製造業
売上高		11,879,000
売上原価		9,160,000
	うち、商品仕入原価・材料費	4,552,000
	うち、労務費	1,565,000
	うち、外注費	79,000
	うち、減価償却費	60,000
売上総利益		1,510,000
販売費及び一般管理費		250,000
	うち、人件費	2,719,000
	うち、地代家賃	2,350,000
	うち、運賃荷造費	1,145,000
	うち、広告宣伝費	93,000
	うち、交際費	68,000
	うち、減価償却費	118,000
	うち、水道光熱費	12,000
	うち、租税公課	32,000
営業利益		102,000

4-2(1).価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力
2.現在の情報入力
3.コスト高騰の影響の確認
4.参考価格の確認

	会社全体	個別の商品または取引先	
年度・商品名等 ?	必須 2020 年度	必須 製品A	
売上高 ?	必須 10,656,000 円	必須 9,000,000 円 売上高比率：84.5%	1,656,000円 売上高比率：15.5%
		必須 比率を反映 ↕ 売上比率に応じて、総コストの内訳にある按分比率が自動入力されます。	
売上原価 ?	必須 8,102,000 円		
販管費 ?	必須 2,047,000 円		
総コスト ?	10,149,000円	8,783,605円	1,365,395円
(総コストの内訳)			
仕入れ・材料費 ?	必須 3,762,000 円	× 84.5 % 3,178,890 円	583,110円
人件費 ?	必須 2,616,000 円 人件費を直接入力、または下記明細から入力（自動合算） 明細	× 84.5 % 2,210,520 円	405,480円
水道光熱費 ?	必須 213,000 円 水道光熱費を直接入力。必要に応じて下記から内訳を入力 内訳	× 84.5 % 179,985 円	33,015円
外注費 ?	任意 1,340,000 円	× 100 %	0円

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力
2.現在の情報入力
3.コスト高騰の影響の確認
4.参考価格の確認

	会社全体	個別の商品または取引先	その他 ?
年度・商品名等 ?	必須 2024 年度	製品A	
売上高 ?	必須 11,879,000 円	販売数量 ? 必須 10,000 必須 10,000,000 円 売上高比率: 84.2 % 必須 比率を反映	1,879,000円 売上高比率: 15.8%
売上原価 ?	必須 9,160,000 円	売上比率に応じて、総コストの内訳にある按分比率が自動入力されます。	
販管費 ?	必須 2,350,000 円		
総コスト ?	11,510,000円	9,930,000円	1,580,000円
(総コストの内訳)			
仕入れ・材料費 ?	必須 4,552,000 円	× 84.2 % 3,832,784 円	719,216円
人件費 ?	必須 2,710,000 円 人件費を直接入力、または下記明細から入力（自動合算） 明細	× 84.2 % 2,281,820 円	428,180円
水道光熱費 ?	必須 332,000 円 水道光熱費を直接入力。必要に応じて下記明細から入力 内訳	× 84.2 % 279,544 円	52,456円
外注費 ?	任意 1,510,000 円	× 100 % 1,510,000 円	0円

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

製品A コスト比較表

	コスト高騰前	現在		
年度	2020	2024	増減額	増減率
仕入れ・材料費	3,178,890円	3,832,784円	653,894円	120.6%
人件費	2,210,520円	2,281,820円	71,300円	103.2%
水道光熱費	179,985円	279,544円	99,559円	155.3%
内訳				
外注費	1,340,000円	1,510,000円	170,000円	112.7%
減価償却費	179,985円	296,384円	116,399円	164.7%
物流費	125,060円	99,356円	-25,704円	79.4%
	0円	0円	0円	NaN%
	0円	0円	0円	NaN%
その他	1,569,165円	1,630,112円	60,947円	103.9%
総コスト	8,783,605円	9,930,000円	1,146,395円	113.1%
売上高	9,000,000円	10,000,000円	1,000,000円	111.1%

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

製品A 総コストによる参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
総コストベース	1,000円	1,018円	-18円

現在の総コスト：9,930,000円 コスト高騰前の総コスト比率：97.59% 現在の販売数量：10,000

製品A コスト項目別の参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
仕入れ・材料費ベース ?	1,000円	1,085円	-85円
現在の仕入れ・材料費：3,832,784円 コスト高騰前の仕入れ・材料費比率：35.32% 現在の販売数量：10,000			
水道光熱費ベース ?	1,000円	1,405円	-405円
現在の水道光熱費：279,544円 コスト高騰前の水道光熱費比率：1.99% 現在の販売数量：10,000			
人件費ベース ?	1,000円	929円	71円
現在の人件費：2,281,820円 コスト高騰前の人件費比率：24.56% 現在の販売数量：10,000			

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

製品A 総コストによる参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
総コストベース	1,000円	1,018円	-18円

現在の総コスト：9,930,000円 コスト高騰前の総コスト比率：97.59% 現在の販売数量：10,000

製品A コスト項目別の参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
仕入れ・材料費ベース ?	1,000円	1,085円	-85円
現在の仕入れ・材料費：3,832,784円 コスト高騰前の仕入れ・材料費比率：35.32% 現在の販売数量：10,000			
水道光熱費ベース ?	1,000円	1,405円	-405円
現在の水道光熱費：279,544円 コスト高騰前の水道光熱費比率：1.99% 現在の販売数量：10,000			
人件費ベース ?	1,000円	929円	71円
現在の人件費：2,281,820円 コスト高騰前の人件費比率：24.56% 現在の販売数量：10,000			

4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 (概要)

事前の準備

- 2期分（過去、現在）の決算書類
- 分析対象とする個別商品または取引先別の「過去」・「現在」の売上高、各コストの情報

- 価格転嫁への第一歩から更に進め、適正な価格設定をして利益を確保し、商品戦略、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。このためには、原価管理や管理会計の導入が有効。
- 業種別の入力に対応する等入力項目を最適化するとともに、複数（商品・取引先）を同時に比較分析できるシミュレーション機能を追加。
- **原価管理や管理会計導入のきっかけとして活用頂くことを目的**として開発。

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 Be a Great Small 中小機構

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

原価管理
管理会計
のキツカケに

- 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
(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。



Webで簡単 登録不要 無料

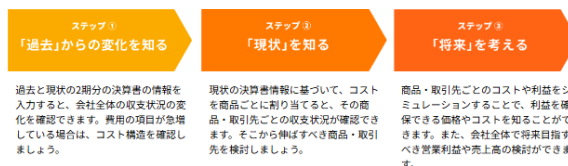
4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 業種を選択 ➡ 以降の入力フォーム（勘定科目）が切り替わり。
- 『製造業・建設業』『物流事業』については、原価報告書の有無（または損益計算書に売上原価の記載があるか）もチェック。サービス業等で売上原価の計上がある場合（ソフトウェア業等）も『製造業・建設業』を選択。

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 中小機構

ステップの流れ



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

【2回目以降ご利用の方へ】

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、以前入力・保存を行ったステップ①以降の保存データが全て削除されますので、ご注意ください。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。

ステップ①に進む

4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 「過去」と「現在」の決算情報を入力します。
- 自動作成される『コスト比較表』や『増減率の比較』のグラフから、**費用項目の変化を確認**。

「過去」と「現状」の
決算情報を入力

必須入力

単位: 円

	過去 2021 年度	現状 2025 年度
売上高	382,500,000	409,000,000
売上原価	268,000,000	330,000,000
販管費	77,430,000	69,760,000
役員報酬	12,000,000	10,500,000
給与・賞金	3,000,000	4,300,000
賞与	850,000	1,100,000
法定福利費	8,530,000	8,900,000
交通費	16,300,000	8,800,000
水道光熱費	1,200,000	1,500,000
外注費		
減価償却費	1,700,000	
物流費	850,000	
リース料	7,000,000	
その他	26,000,000	27,000,000
営業利益	37,070,000	9,240,000
営業利益率	9.7%	2.3%

コスト比較表

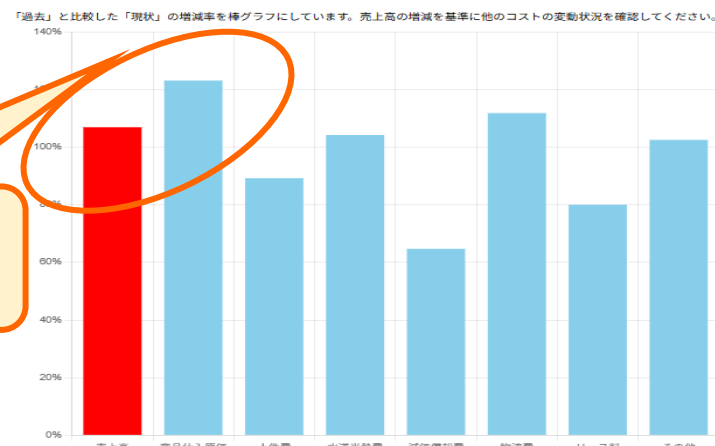
単位: 円

	過去 2021 年度	現状 2025 年度	増減額	増減率
売上高	382,500,000	409,000,000	26,500,000	106.9%
商品仕入原価	268,000,000	330,000,000	62,000,000	123.1%
人件費	40,680,000	36,300,000	-4,380,000	89.2%
労務費	0	0	0	0%
役員報酬	12,000,000	12,000,000	0	100%
給与・賞金	3,000,000	4,300,000	1,300,000	143.3%
賞与	850,000	1,100,000	250,000	129.4%
法定福利費	8,530,000	8,900,000	370,000	104.3%
交通費	16,300,000	10,000,000	-6,300,000	61.3%
水道光熱費	1,200,000	1,250,000	50,000	104.2%
外注費	0	0	0	0%
減価償却費	1,700,000	1,100,000	-600,000	64.7%
物流費	850,000	950,000	100,000	111.8%
リース料	0	0	0	0%
その他	0	0	0	0%
総コスト				

（例）経営効率の悪化や外部環境等の影響を受けて急増しているコストは？
（例）営業利益率はどう変化しているか？（入力欄にて）

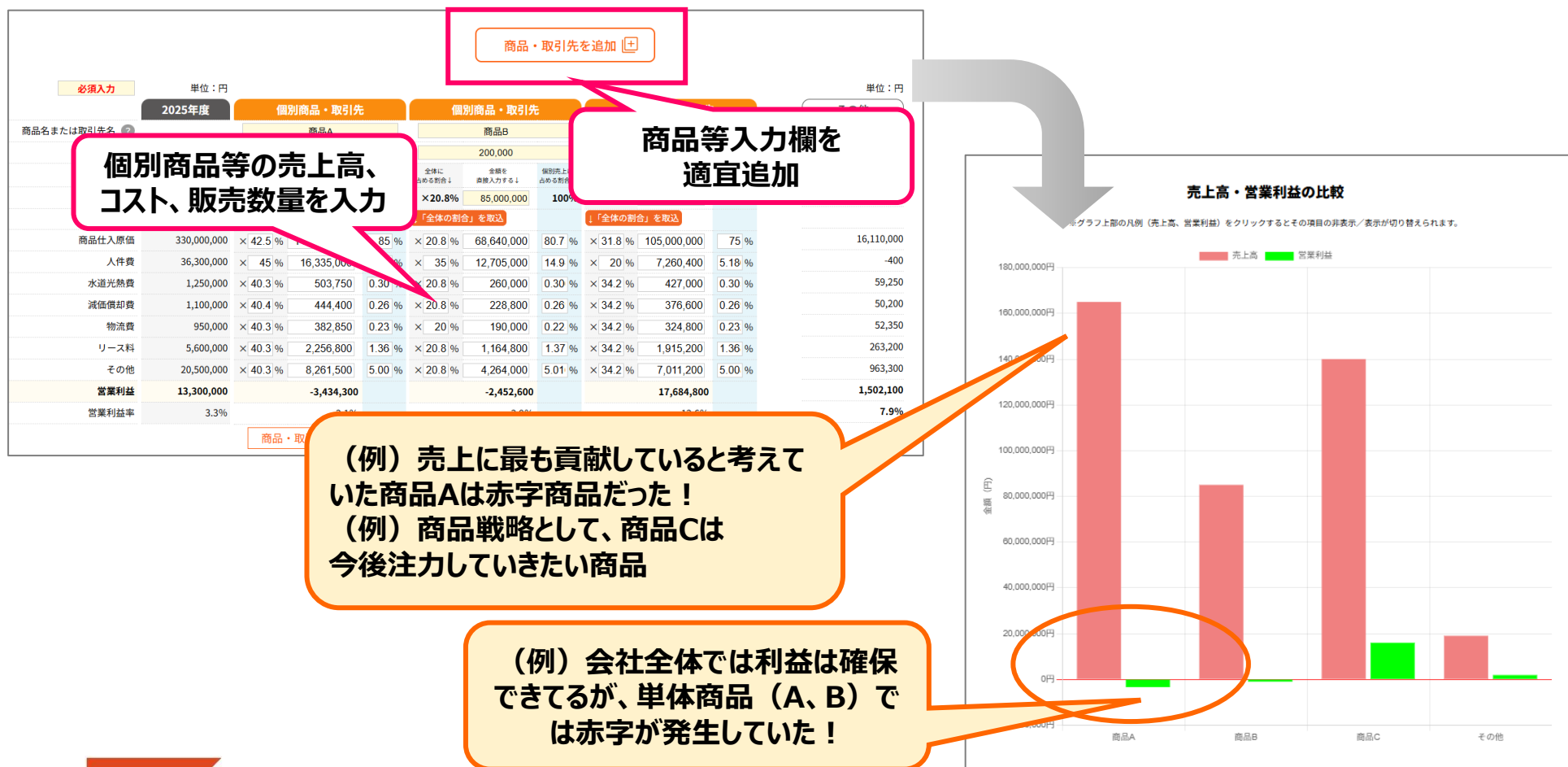
（例）売上高増加率と比較し、商品仕入原価の増加率が高い

増減率の比較



4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 現在のコストを、商品／取引先ごとに割り当て、**各商品／取引先の利益貢献度を可視化**。
- 売上高やコスト、販売数量を入力して、「売上高・営業利益の比較」を確認。



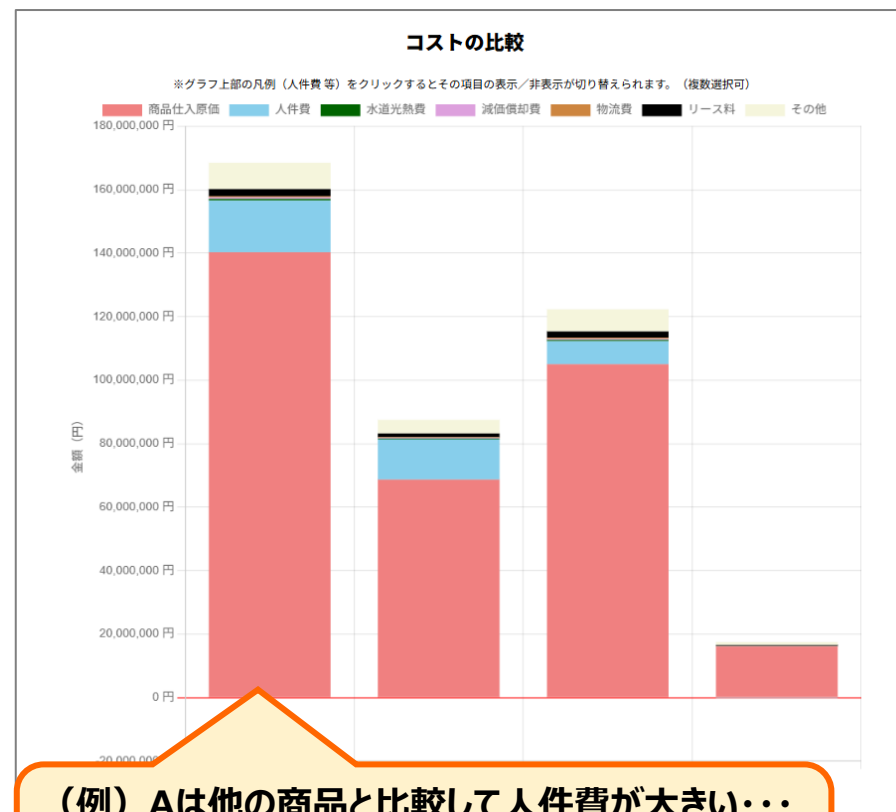
4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 利益貢献度を踏まえ、**今後伸ばすべき商品、改善すべき商品等を見定める。**
- どの商品／取引先のどのコストがインパクトがあるかを把握。**改善着手の優先順位などを検討するヒントに。**



（例）商品Cは、
商品戦略として今
後注力していきたい

（例）売上に最も貢献していると考えて
いた商品Aは赤字商品だった！
⇒改善の手を打つ必要がある



（例）Aは他の商品と比較して人件費が大きい…
⇒非効率作業による残業等は？
（例）商品仕入原価も高めの傾向…

4-2.(2)儲かる経営「キヅク君」 （実際に使ってみよう！）

- 設定した商品／取引先の現状をベースに画面上でシミュレーションを行い、**確保したい営業利益を検討し、目標とすべき売上高・価格の参考値を試算。**
- 試算後の売上高・価格（参考値）を実現した場合の、**会社全体の将来売上高・営業利益が可視化。**

ステップ3の商品・取引先データを取り込む

当画面「編集後」に、再度「ステップ3の商品・取引先データを読み込む」ボタンを押すと、

商品名または取引先名

2023年度	目標	個別商品・取引先	商品A	商品B	商品C
目標価格			425円	1,750円	
増減額			0円	0円	0円
増減率			100%	100%	100%
販売数量			200,000	80,000	
売上高			85,000,000	140,000,000	340,000,000
人件費			-2,452,600	17,684,800	17,684,800
増減率			-2.9%	12.6%	

(総コストの内訳)

商品仕入原価	人件費	水道光熱費	減価償却費	物流費	リース料	その他
330,000,000	36,300,000	1,250,000	1,100,000	950,000	5,600,000	20,500,000
140,250,000	16,335,000	1,250,000	1,100,000	950,000	5,600,000	20,500,000

クリックし、設定した現状の値を取り込み

個別商品・取引先

商品A

1,650円

増減額

増減率

102.1%

100,000

165,000

$-3,434,300 \times 100\% = -3,434,300$

-2.1%

140,250,000 $\times 100\% = 140,250,000$

100% = 140,250,000

(例) 商品Aの赤字を解消する目標価格（参考値）をシミュレーション

(例) 営業利益を「0」に変更入力

商品名または取引先名

目標価格

販売数量 ?

(例) 5%程度の利益確保の目標価格（参考値）をシミュレーション

1,771円

+121円

107.3%

100,000

売上高

409,000,000

421,082,413

165,000,000 $\times 107.3\% = 177,082,413$

3,300,000

25,734,300

3,434,300 $\times -262\% = 9,000,000$

6.1%

5.1%

(総コストの内訳)

商品仕入原価	人件費	水道光熱費	減価償却費	物流費	リース料	その他
330,000,000	36,300,000	1,250,000	1,100,000	950,000	5,600,000	20,500,000
140,250,000	16,335,000	1,250,000	1,100,000	950,000	5,600,000	20,500,000

(例) 5%程度の利益を確保するには？

(例) その場合の経営へのインパクトは？

4-3.ツールの活用例

中小企業庁 賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトの活用



4-3. ツールの活用例

中小企業庁 賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトの活用

STEP1. 賃上げに必要な人件費の増加分を知る

人件費増加額シミュレーション

事業所がある都道府県

選択してください ▼

あなたの事業所がある都道府県の最低賃金額

都道府県を選択すると最低賃金情報が表示されます。

時給引き上げ額（円）	勤務日数（週）	勤務時間（時間）	従業員数（人）	操作
例:10	例:3	例:5	例:10	削除 

従業員を追加 +

計算する

（注）本シミュレーションは、賃金引上げに伴う人件費増額の概算を示す参考値で実際の金額とは異なります。詳細な試算は、専門家や関係機関にご相談ください。

4-3.ツールの活用例

STEP2. 商品・サービス別、顧客別の「利益」を計算し、「伸ばすべき」商品・サービスを検討する

儲かる経営 キック君

検討をはじめる ▶

※ツールのご利用はパソコン（PC）からお願いします。

無料・登録不要で、伸ばすべき商品・サービスを特定し、利益を得るための売上高等をシミュレーションできます。

提供元：中小機構

STEP3. 賃上げ原資の確保に向けて対策を考える

価格交渉・価格転嫁をしたい



売上拡大・生産性向上
したい



IT活用・省力化したい



経営改善・事業再生
再チャレンジをしたい



事業承継を進めたい



ご清聴ありがとうございました。



Be a Great Small.
中小機構

地域・連携支援部 地域・連携推進課

【担当】

サポート・事業承継：今里・西上・鈴木
共済：平本

【お問い合わせ先】



smrjkanto-support@smrj.go.jp（サポート）
smrjkanto_syoukei@smrj.go.jp（事業承継）



03-6459-0074（サポート・事業承継）
03-5470-1626（共済）

一覧はこちら

ホーム＞地域本部＞関東本部
＞関東本部の支援サービス

