

価格交渉支援ツールについて



埼玉県マスコット「コバトン」「さいたまっち」

2つのツール

価格交渉支援ツール

外部資料

- ✓ 誰が 受注者、発注者
- ✓ どの場面で . . . 価格交渉時

収支計画シミュレーター

内部資料

- ✓ 誰が 受注者、発注者
- ✓ どの場面で . . . 社内で価格転嫁の必要性や影響を分析する時

2つのツール



社長や経理担当

- ✓ (受注者として) 取引先からエビデンスを求められている
- ✓ (発注者として) 価格交渉を受けている値上げ幅が適切なものかどうか分からない

価格交渉支援ツール

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣官房、公正取引委員会）

（抜粋）労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、**受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。**



社長や経理担当

- ✓ どれくらい価格転嫁をする必要があるのか分からない
- ✓ 従業員を増やしたり、人件費を上げるシミュレーションをしたい

収支計画シミュレーター

ツールのダウンロード (無料)



埼玉県 価格転嫁



彩の国 埼玉県
Saitama Prefecture

Foreign Language 文字サイズ・色合い変更 音声読み上げ キーワードを入力してください 検索方法 組織から探す

トップページ | 暮らし・環境 | 健康・福祉 | **しごと・産業** | 文化・教育 | 県政情報・統計 | 緊急情報

トップページ > しごと・産業 > 産業支援・経営支援 > 円滑な価格転嫁に向けた環境整備

LINEで見る いいね! 0 ポスト 印刷 ページ番号: 223474 掲載日: 2023年11月10日

円滑な価格転嫁に向けた環境整備

最新のお知らせ

- **「価格転嫁サポーター」が企業の皆様に支援情報をお届けします!** **New(新)**
- **「価格交渉に役立つ各種支援ツール」(価格交渉支援ツール・収支計画シミュレーター)について** **New(新)**
- 「価格交渉に役立つ伴走型支援」について
- 「価格転嫁相談窓口」について
- 「価格転嫁の円滑化に関する協定」について
- 「パートナーシップ構築宣言の登録サポート」について(パートナーシップ構築宣言の登録方法はこちら)
- 「適切な価格転嫁に関する研修会」について(研修会アーカイブ動画はこちら)
- 「パートナーシップ構築宣言のメリット・デメリット」について

原油をはじめとしたエネルギー価格や小麦などの食材を含めた原材料費等の高騰が長期化しています。このような状況において、成長と分配の好循環を生み出し、中小企業の質上げを実現するためには、適切な価格転嫁を行える環境整備をすることで、サプライチェーン全体での共存共栄、付加価値の向上を図り、県内企業の稼げる力を高めていくことが重要となります。

CLICK!

埼玉県HP : <https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/kakakutenka-kiunjousei.html>

- 「**価格交渉に役立つ各種支援ツール**」(価格交渉支援ツール・収支計画シミュレーター)について **New(新)**

ツールのダウンロード（無料）

価格交渉支援ツール

ダウンロード《無料》

価格交渉支援ツール(12月12日Ver)

【アップデート情報】
《12月12日 ver》

- ・基礎データの時点更新
- ・令和5年12月12日掲載バージョンにおける基礎データは、国内企業物価指数、輸入物価指数は令和5年11月時点、企業向けサービス価格指数、毎月勤労統計調査は令和5年10月時点
- ・当ツールの基礎データは毎月中旬ごろに更新

マニュアル (PDF : 826KB)

代表的な業種の主要品目テンプレート (PDF)

Excelをお持ちでない方も印刷してそのまま御利用いただけるよう、代表的な業種の主要品目をPDFで掲載しました。

建設業 (PDF : 476KB)	食料品製造業 (PDF : 471KB)	繊維工業 (PDF : 476KB)
印刷・関連産業 (PDF : 468KB)	プラスチック製品製造 (PDF : 474KB)	金属製品製造業 (PDF : 478KB)
生産用機械器具製造業 (PDF : 474KB)	輸送用機械器具製造業 (PDF : 477KB)	道路貨物運送業 (PDF : 469KB)



収支計画シミュレーター

ダウンロード《無料》

収支計画シミュレーター(12月15日Ver) (エクセル : 711KB)

【アップデート情報】
《12月15日 ver》

- ・価格の増減率は令和5年11月基準に更新

マニュアル (PDF : 1,342KB)

注意事項・免責事項

注意事項

- ・「ファイルがうまく開かない」、「うまく表示されない」等の不具合があった場合は、デスクトップ等に保存の上、再度開きなおしてください。また、他のExcelファイルは閉じた上で御利用ください。
- ・「価格交渉支援ツール」のチラシシートを印刷する際に、チラシの一部がページ内に収まらない場合があります。印刷する前に印刷プレビュー画面で確認し、調整が必要な場合はページ設定にて調整をしてください。
- ・他のファイルやアプリケーションを起動しながら本ツールを起動すると、正常に起動しないことがあります。



埼玉県HP : <https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakukoushoutool.html>

御注意

端末にダウンロードし、一度、保存してください

価格交渉支援ツール

- 埼玉りそな銀行と連携し、価格交渉のエビデンス資料を簡単に作成できるツールを開発
- 埼玉県独自のデータは含まないため、全国で利用可能

1,420品目の値動きを表示！ 価格交渉支援ツール



- ✓ 価格交渉を行う際、エビデンス資料として活用できる
- ✓ 埼玉県HPから無料でダウンロード可能

ツールの活用方法

- ① 「価格交渉支援ツール」をダウンロード
- ② 「価格交渉支援ツール」を起動
- ③ 「業種」等を選択
- ④ 主要品目の価格上昇率等が表示
- ⑤ 資料を印刷し、価格交渉の場で活用
- ⑥ 適切な価格転嫁を実現

伴走型支援でも活用！
「価格交渉に役立つ伴走型支援」
で検索



価格交渉支援ツール 資料イメージ

建設業 令和6年1月 現在

主要原材料費等の高騰状況

- ✓ ロシアのウクライナ侵略や円安などの影響により、エネルギー・原材料費が高騰しています
- ✓ 本資料は、国の公式データ（日銀の企業物価指数等）を基に、埼玉県が主要原材料費等の高騰状況をグラフにまとめたものです



・毎月中旬に基礎データを更新

・毎月中旬に基礎データを更新
【掲載データの最新月】

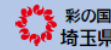
国内企業物価指数	前月
輸入物価指数	前月
企業向けサービス価格指数	前々月
毎月統計労働調査	前々月

・1,420品目から選択可能
・両面印刷で最大10品目表示

・日銀の各種指数や厚生労働省の毎月勤労統計調査を基礎データとして使用
・国の基礎データから、県が分かりやすく増減率を算出

建設業

令和6年1月 現在

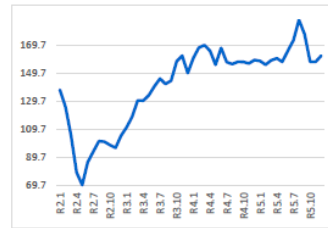


主要原材料費等の高騰状況

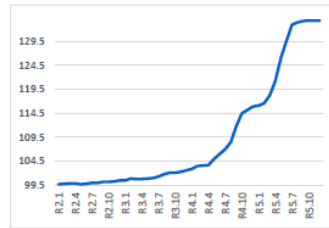
- ✓ ロシアのウクライナ侵略や円安などの影響により、エネルギー・原材料費が高騰しています
- ✓ 本資料は、国の公式データ（日銀の企業物価指数等）を基に、埼玉県が主要原材料費等の高騰状況をグラフにまとめたものです

令和2年1月 からの増減

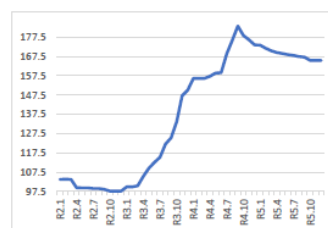
軽油 17.8%up
令和5年12月 時点



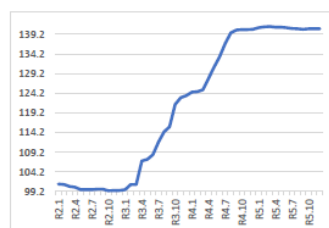
生コンクリート 34.2%up
令和5年12月 時点



厚中板 59.3%up
令和5年12月 時点



鋼管 39.1%up
令和5年12月 時点



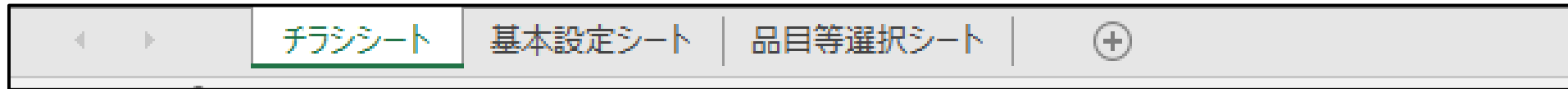
注釈

- ・「国内企業物価指数(令和2年基準)」、「輸入物価指数(令和2年基準)」、「企業向けサービス価格指数(平成27年基準)」(いずれも日本銀行調査統計局)を使用。直近値は速報値。増減率は埼玉県により算出。「輸入物価指数」については、価格名の最後に(輸入)の表記がある。
- ・「人件費」は「毎月勤労統計調査(厚生労働省)における「季節調整済指数-現金給与総額(令和2年平均=100)」を使用。増減率は埼玉県により算出。令和2年1月の指数は100としている。

主な特徴

- ① 県ホームページから、どなたでも無料でダウンロードが可能
- ② 業種や品目を選択するだけで簡単に価格交渉の参考となる資料作成できる
(代表的な品目を記載したPDFも掲載)
- ③ 日銀や厚生労働省のデータを基にしており、資料の信頼性が高い
- ④ 1,421品目の幅広い情報を網羅
 「国内企業物価指数」(807品目)、
 「輸入物価指数」(375品目)、「企業向けサービス価格指数」(238品目) など
- ⑤ 毎月の日銀発表に合わせ、県が速やかにデータを更新

価格交渉支援ツールの使い方（概要）



チラシシート

- ・ 結果が反映される
- ・ 操作はしない（印刷のみ）

基本設定シート

- ・ 比較期間の選択、業種名の入力
- ・ 参考業種から選択することも可

基本

品目等選択シート

- ・ 品目を自由に入れ替え

応用

Q & A

Q 1 価格交渉支援ツールのデータは何を使用しているのか？

A 1 使用しているデータは、日本銀行調査統計局の「国内企業物価指数」、「輸入物価指数」、「企業向けサービス価格指数」です。「人件費」は厚生労働省の「毎月勤労統計調査」を使用しております。

Q 2 価格交渉支援ツールのデータ更新時期は？

A 2 データ更新時期は、毎月中旬頃です。以下のように、各データによって表示される最新月のデータが異なります。

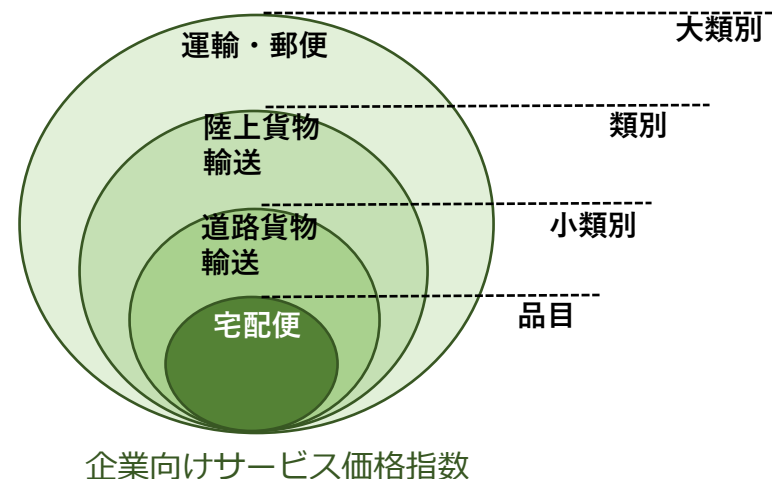
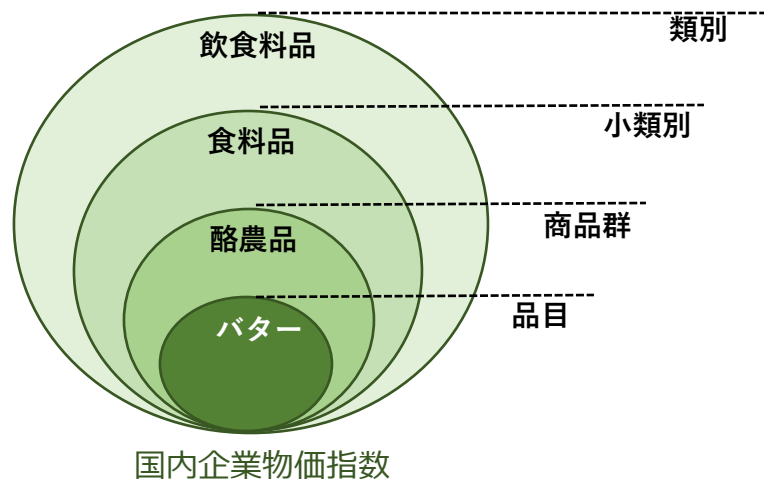
	掲載されているデータの最新月
国内企業物価指数	前月
輸入物価指数	前月
企業向けサービス価格指数	前々月
毎月勤労統計調査	前々月

Q & A

Q 3 品目等選択シートの「類別」、「小類別」、「商品群」、「品目」とは？

A 3 価格が示す範囲によって4種類の分類があります。大きい分類ほど、その価格が示す範囲は広く、小さい分類ほど、その価格が示す範囲は狭くなります（人件費については、価格の示す範囲は1種類のみとなっています）。

【価格の示す範囲のイメージ】



収支計画シミュレーター

- 埼玉県中小企業診断協会と連携し、表計算ソフトを活用した**収支計画シミュレーター**を作成
- 適切な**価格転嫁**をしない（できない）場合に、今後の収益にどの程度影響を与えるのかを“見える化”することで、**経営者に現状の課題についての認識を促す**

収益への影響を知るならこちら！ 収支計画シミュレーター

- ✓ 価格転嫁と収益の相関関係が企業ごとに分かりやすく表示
- ✓ 埼玉県HPから**無料**でダウンロード可能

ツールの活用方法

- ① 「収支計画シミュレーター」をダウンロード
- ② 「収支計画シミュレーター」を起動
- ③ 直近年度の財務情報を入力
- ④ 価格転嫁率などシミュレーション値を入力
- ⑤ 今後の収益性の推移について、結果を確認

伴走型支援でも活用！
「価格交渉に役立つ
伴走型支援」で検索



埼玉県 収支計画シミュレーター



収支計画シミュレーター 資料イメージ

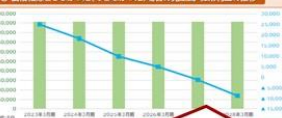
収支シミュレーション診断

・価格転嫁を行うことで、売上高増加率が年平均+3.0%となることを仮定して試算した結果です。
・価格転嫁をしなかった（できなかった）場合、上記価格転嫁をした場合との経常利益の差は5年間の累計で▲162,337千円となります。

① 価格転嫁をした(できた)場合の売上高・経常利益の推移



② 価格転嫁をしなかった(できなかった)場合の売上高・経常利益の推移



- ・今後5年間の長期的な収支について、価格転嫁の有無での比較が可能
- ・従業員の増減や賃上げにも対応し、**損益計画の策定などにも利用可能**

収支シミュレーション診断

- ・価格転嫁を行うことで、売上高増加率が年平均+1.0%となることを仮定して試算した結果です。
- ・価格転嫁をしなかった（できなかった）場合、上記価格転嫁をした場合との経常利益の差は5年間の累計で▲67,873千円となります。

① 価格転嫁をした(できた)場合の売上高・経常利益の推移



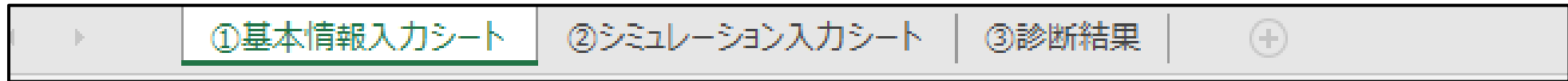
② 価格転嫁をしなかった(できなかった)場合の売上高・経常利益の推移



主な特徴

- ① 県ホームページから、どなたでも無料でダウンロードが可能
- ② シミュレーション結果を視覚的に分かりやすく表示
- ③ 今後5年間の長期的な収支について、価格転嫁の有無での比較が可能
- ④ 従業員の増減や賃上げにも対応
⇒ **価格転嫁以外にも利用可能**
- ⑤ 一般的な表計算ソフトを使用しており、利用しやすい
- ⑥ 価格交渉支援ツールとデータ連携しており、原材料価格等の上昇幅を踏まえたシミュレートが可能

収支計画シミュレーターの使い方（概要）



基本情報入力シート

- 業種を選択
- 直近年度の財務情報を入力

基本

シミュレーション 入力シート

- 価格転嫁、労務費など、
シミュレーション値を入力

応用

診断結果

- 結果が反映される
- 操作はしない（印刷のみ）

Q & A

Q 4 収支計画シミュレーターではどんなシミュレートができるのか？

A 4 損益計算書における売上高から経常利益までをシミュレートすることができます。入力する変数は、「売上高増加率」、「賃上率」、「従業員数」、「材料費」、「外注費」、「減価償却費」などです。


Q 5 自社製品、サービスの値上げ分（価格転嫁した分）はどこに入力するのか？

A 5 価格転嫁は、「シミュレーション入力シート」の「■価格転嫁計画」で、売上高増加率として入力してください。なお、売上高増加率は、対前年比での入力となります。

Q 6 仕入れ（原材料費）の増加はどこに入力するのか？

A 6 仕入れ（原材料費）の増加は、「シミュレーション入力シート」の「■変動費増加率」の「材料費」、「外注費」に入力してください。なお、両方とも、対前年比での入力となります。

収支計画シミュレーター の使い方（詳細）



1. 収支計画シミュレーターとは

▶ 収支計画シミュレーターは、価格転嫁の有無が今後の企業収益に与える影響を見える化し適切な価格転嫁の程度を分析できるツールで、以下3つのシートで構成されています。

① 基本情報入力シート

■ 業種選択
その他

■ 基本情報

項目	入力欄	項目	入力欄	項目	入力欄	項目	入力欄	項目	入力欄	変動費	固定費	入力欄
会社名 ※1	株式会社 埼玉卸	売上高	最新決算期 62,655,546	販売費及び一般管理費	最新決算期 12,362,397	仕入原価						最新決算期 45,948,945
従業員合計数	1人	売上原価	45,951,537	人件費	6,052,358							
人員数(原価) ※2	0人	期首商品棚卸高	248,222	役員報酬・賞与	5,400,000							
人員数(販売管理) ※2	1人	仕入原価	45,948,945	従業員給与	296,736							
直近決算年度(西暦)	2023年 7月	期末商品棚卸高	245,630	従業員賞与	0							
		売上総利益	16,704,009	雑給	0							
		販売費及び一般管理費	12,362,397	法定福利費	355,622							
		営業利益	4,341,612	福利厚生費	0							
		営業外収益	6,541	減価償却費	0							
		営業外費用	704,243	その他変動販管費	3,772,429							
		支払利息	0	その他固定販管費	2,537,610							
		その他営業外費用	704,243									
		経常利益	3,643,910									

※1 会社名は必要に応じて入力してください。(シミュレーションには反映されません)
※2 従業員には、パート・アルバイトを含みます。

※右記各種経費項目の数値の入力や固定費・変動費の選択、上記「その他変動販管費」の数値の入力は任意であり、最終的なシミュレーション結果には影響しません(「シミュレーション入力シート」内の各表に反映されます)。

② シミュレーション入力シート

■ 価格転嫁計画 ※ 価格

項目	単位	年後	5年平均	
売上高増加率(前年度比)	%	-	+1.0% +2.0% +3.0% +4.0% +5.0%	+3.0%
売上高増加率(直近年度比)	%	-	+1.0% +3.0% +6.1% +10.4% +15.9%	+7.3%

※ 価格転嫁計画 ※ 価格

こちらは売上高や材料費等の増加率の入力に当たっての参考としてご利用ください。 ※以下「価格の増減率」の数値はシミュレーションに自動反映されません。

価格交渉支援ツールとのデータ連携機能

第1階層 国内

第2階層 国内類別1_飲食品

第3階層 国内小類別1_食食品

価格の増減率(令和5年10月基準)

	令和2年1月比	令和3年1月比	令和4年1月比
国内類別1_飲食品	+16.5%	+15.6%	+12.1%
国内小類別1_食食品	+15.5%	+15.5%	+13.1%

※ Excelのバージョン(主にExcel 2016)によってはプルダウンリストが正しく表示されない場合がありますが、この場合は「Alt」キー+「↓」矢印で表示できます。

③ 診断結果

収支シミュレーション診断

・価格転嫁を行うことで、売上高増加率が年平均+3.0%となることを仮定して試算した結果です。
・価格転嫁をしなかった(できなかった)場合、上記価格転嫁をした場合との経常利益の差は5年間の累計で▲21,409千円となります。

① 価格転嫁をした(できた)場合の売上高・経常利益の推移

② 価格転嫁をしなかった(できなかった)場合の売上高・経常利益の推移

2. 収支計画シミュレーターの基本的な使い方

▶以下のフローを参考に、損益計算書の各項目の数値や価格転嫁による売上高増加率、賃上率等の計画値（予測値）を入力していくことで、価格転嫁できた場合とできなかった場合の売上げ及び経常利益の推移を試算することができます。

【活用フロー】

- ① 『基本情報入力シート』の各入力欄に、損益計算書のデータ等を入力します。
- ② 『シミュレーション入力シート』の各入力欄に、今後の計画（予測）を基に価格転嫁による売上高増加率や賃上率、変動費及び固定費の増加率等を入力します。
- ③ 『シミュレーション入力シート』内の「収支増加計画詳細」等に表示される各数値を確認し、必要に応じて②で入力した売上高増加率等の数値を調整します。
- ④ 『診断結果』に表示されるグラフや数値の推移を確認し、価格転嫁の意思決定を検討します。

3. 基本情報入力シート構成

- ① プルダウンから業種を選択します（選択に応じて表示される入力欄が変わります）。
- ② A:基本情報、B:損益計算書、C:販売費及び一般管理費、D:売上原価明細の各入力欄（緑色網掛け）に数値等を入力していきます。

①

■業種選択
その他

②

■基本情報		A
項目	入力欄	
会社名 ※1	株式会社 埼玉卸	
従業員合計数	1人	
人数(原価) ※2	0人	
人数(販売管理) ※2	1人	
直近決算年度(西暦)	2023年 7月	

- ※1 会社名は必要に応じて入力してください。(シミュレーションには反映されません)
- ※2 従業員には、パート・アルバイトを含みます。

■損益計算書		B
項目	入力欄 最新決算期	(単位:円)
売上高	62,655,546	
売上原価	45,951,537	
期首商品棚卸高	248,222	
仕入原価	45,948,945	
期末商品棚卸高	245,630	
売上総利益	16,704,009	
販売費及び一般管理費	12,362,397	
営業利益	4,341,612	
営業外収益	6,541	
営業外費用	704,243	
支払利息	0	
その他営業外費用	704,243	
経常利益	3,643,610	

■販売費及び一般管理費		C
項目	入力欄 最新決算期	(単位:円)
販売費及び一般管理費	12,362,397	
人件費	6,052,358	
役員報酬・賞与	5,400,000	
従業員給与	296,736	
従業員賞与	0	
雑給	0	
法定福利費	355,622	
福利厚生費	0	
減価償却費	0	
その他変動販管費	3,772,429	
その他固定販管費	2,537,610	

※右記各種経費項目の数値の入力や固定費・変動費の選択、上記「その他変動販管費」の数値の入力は任意であり、最終的なシミュレーション結果には影響しません（「シミュレーション入力シート」内の各表に反映されます）。

■売上原価明細			D
項目	変動費 固定費	入力欄 最新決算期	(単位:円)
仕入原価		45,948,945	
当期仕入高	変動費 固定費	45,948,945	
	変動費		
電力費 ※3	変動費		
燃料費 ※3	固定費		
修繕費 ※3	固定費		
消耗品費 ※3	固定費		
保険料	固定費		
減価償却費	固定費		
	変動費		
	固定費		
			-45,948,945
			-45,948,945

3. 基本情報入力シートへの入力 【基本情報】

▶ 会社概要を入力します。従業員数は原価人員・販売管理人員に分けて入力してください。
ここでは食料品卸売業者を例としています。

■基本情報

項目	入力欄	
会社名 ※1	株式会社 埼玉卸	
従業員合計数	1 人	
人員数（原価） ※2	0 人	
人員数（販売管理） ※2	1 人	
直近決算年度（西暦）	2023 年	7 月

※1 会社名は必要に応じて入力してください。
(シミュレーションには反映されません)

※2 従業員には、パート・アルバイトを含みます。

3. 基本情報入力シートへの入力 【損益計算書】

➤ 損益計算書を基に数値を入力します。以下の赤字で記した番号に従い、損益計算書の各項目の数値を対応する入力欄に転記します。

損益計算書		■損益計算書 (単位：円)	
株式会社 埼玉卸		項目	入力欄 最新決算期
自 2022年 8月 1日 至 2023年 7月 31日 (単位:円)			
【売上高】		売上高	62,655,546 ①
売上高	62,655,546	売上原価	45,951,537 ②
売上高合計	62,655,546 ①	期首商品棚卸高	248,222 ③
【売上原価】		仕入原価	45,948,945 ④
期首商品・製品棚卸高	248,222 ③	期末商品棚卸高	245,630
当期商品仕入高	45,948,945 ④	売上総利益	16,704,009
合計	46,197,167	販売費及び一般管理費	12,362,397 ⑤
期末商品・製品棚卸高	△245,630	営業利益金額	4,341,612
売上原価	45,951,537 ②	【営業外収益】	
売上総利益金額	16,704,009	受取利息	100
【販売費及び一般管理費】		受取配当金	350
販売費及び一般管理費合計	12,362,397 ⑤	雑収入	6,091
営業利益金額	4,341,612	営業外収益合計	6,541 ⑥
【営業外収益】		【営業外費用】	
受取利息	100	特別損失	704,243 ⑦
受取配当金	350	営業外費用合計	704,243
雑収入	6,091	経常利益金額	3,643,910 ※
営業外収益合計	6,541 ⑥	税引前当期純利益金額	3,643,910
【営業外費用】		法人税等	215,086
特別損失	704,243 ⑦	当期純利益金額	3,428,824
営業外費用合計	704,243		
経常利益金額	3,643,910 ※		
税引前当期純利益金額	3,643,910		
法人税等	215,086		
当期純利益金額	3,428,824		

※ 入力後に経常利益が一致していることを確認してください。

3. 基本情報入力シートへの入力 【販売費および一般管理費】

▶同様に、販売費および一般管理費の各数値を入力欄に転記します。その他変動販管費は売上増減に伴って変動する販管費の合計を入力してください。例では⑪と⑫が該当するものとしています。

株式会社 埼玉卸

販売費及び一般管理費内訳書

自 2022年8月1日 至 2023年7月31日 (単位:円)

役員報酬	5,400,000	⑧
法定福利費	355,622	⑩
荷造運賃発送費	66,930	⑪
会議費	16,932	
旅費交通費	140,135	
通信費	80,709	
販売手数料	3,705,499	⑫
諸会費	31,651	
支払手数料	1,382,156	
リース料	430,171	
保険料	170,120	
支払報酬	296,736	⑨
賃借料	272,736	
租税公課	2,000	
雑費	4,020	
接待交際費	6,980	
販売費及び一般管理費合計	12,362,397	

■販売費及び一般管理費 (単位:円)

項目	入力欄 最新決算期
販売費及び一般管理費	12,362,397
人件費	6,052,358
役員報酬・賞与	5,400,000 ⑧
従業員給与	296,736 ⑨
従業員賞与	0
雑給	0
法定福利費	355,622 ⑩
諸手当、福利厚生費	
減価償却費	0
その他変動販管費 ※	3,772,429
その他固定販管費	2,537,610

⑪ + ⑫

※この項目の入力は任意であり空欄でも試算結果には影響しません

3. 基本情報入力シートへの入力 【売上原価明細】

▶ 売上原価明細の当期仕入高には当期商品仕入高の数値を入力します。

株式会社 埼玉卸

損益計算書

自 2022年 8月 1日 至 2023年 7月 31日 (単位:円)

【売上高】		
売上高	62,655,546	
売上高合計	62,655,546 ①	
【売上原価】		
期首商品・製品棚卸高	248,222 ③	
当期商品仕入高	45,948,945 ④	
合計	46,197,167	
期末商品・製品棚卸高	△245,630	
売上原価	45,951,537 ②	
売上総利益金額	16,704,009	
【販売費及び一般管理費】		
販売費及び一般管理費合計	12,362,397 ⑤	
営業利益金額	4,341,612	
【営業外収益】		
受取利息	100	
受取配当金	350	
雑収入	6,091	
営業外収益合計	6,541 ⑥	
【営業外費用】		
特別損失	704,243 ⑦	
営業外費用合計	704,243	
経常利益金額	3,643,910	
税引前当期純利益金額	3,643,910	
法人税等	215,086	
当期純利益金額	3,428,824	

※ 入力後に経常利益が一致していることを確認してください。

■ 売上原価明細 (単位:円)

項目	変動費 固定費	入力欄 最新決算期
仕入原価		45,948,945
		45,948,945
当期仕入高	変動費	45,948,945 ④
	固定費	
		0
	変動費	
		0
電力費 ※	変動費	0
燃料費 ※	固定費	0
修繕費 ※	固定費	0
消耗品費 ※	固定費	0
保険料	固定費	0
減価償却費	固定費	0
	変動費	

※この項目の入力は任意であり空欄でも試算結果には影響しません

4. シミュレーション入力シートへの入力 【価格転嫁計画】

▶ 価格転嫁による売上高の増加計画を入力します。今後の**価格転嫁による売上高増加率（対前年度比）の計画値**を入力してください。

※注意

ここでは売上数量は直近年度から一定であることを前提とし、価格転嫁（単価の改善）によってのみもたらされる売上高増加率を入力してください。

■ 価格転嫁計画

※ 価格転嫁により売上げが伸びる分のみの増加率を入力し、通常営業による売上げの増加(≒売上数量の増加)は織り込まないでください。

項目	単位	直近年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	5年平均
売上高増加率（前年度比）	%		+1.0%	+2.0%	+3.0%	+4.0%	+5.0%	+3.0%
売上高増加率（直近年度比）	%		+1.0%	+3.0%	+6.1%	+10.4%	+15.9%	+7.3%

対前年度比の売上高増加率を入力していきます。ここでは、1年後は1.0%、2年後は2.0%・・・と年々売上高増加率が拡大していき、5年間の平均に換算すると3.0%になるものと計画しています。

4. シミュレーション入力シートへの入力 【人件費】

▶ 人件費に係る各項目について数値を入力します。

- ① 賃上率（対前年度比）を入力します。
- ② 人員（原価人員及び販売管理人員）の増減（対前年度比）を入力します。
- ③ 新たに雇用する人員（原価人員及び販売管理人員）の年間の賃金を入力します。

■人件費

(参考値)	直近年度一人当たり原価賃金	0 円/人
	直近年度一人当たり販管費給与	③ 296,736 円/人
	一人当たり原価賃金（新規雇用）	円/人
	一人当たり販管費給与（新規雇用）	3,600,000 円/人

ここでは②の営業人員の賃金を3,600,000円と想定しています。

ここでは1年後は1.0%、2年後は2.0%...と年々賃上率を上げていき、5年間の平均で3.0%の賃上げを行うことを想定しています。

項目	単位	直近年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	5年平均
賃上率（前年度比）	%	①-	+1.0%	+2.0%	+3.0%	+4.0%	+5.0%	+3.0%
賃上率（直近年度比）	%	-	+1.0%	+3.0%	+6.1%	+10.4%	+15.9%	+7.3%
原価人員増減数（人）※	人	②0						
販売管理人員増減数（人）※	人	1	1					
従業員増減数合計(累計)	人	-	1	1	1	1	1	
従業員合計	人	1				2	2	

ここでは1年後に営業人員を新たに1名雇用することを想定しています。

※ 「原価人員増減数（人）」及び「販売管理人員増減数（人）」を必ず入力してください。

4. シミュレーション入力シートへの入力 【変動費増加率】

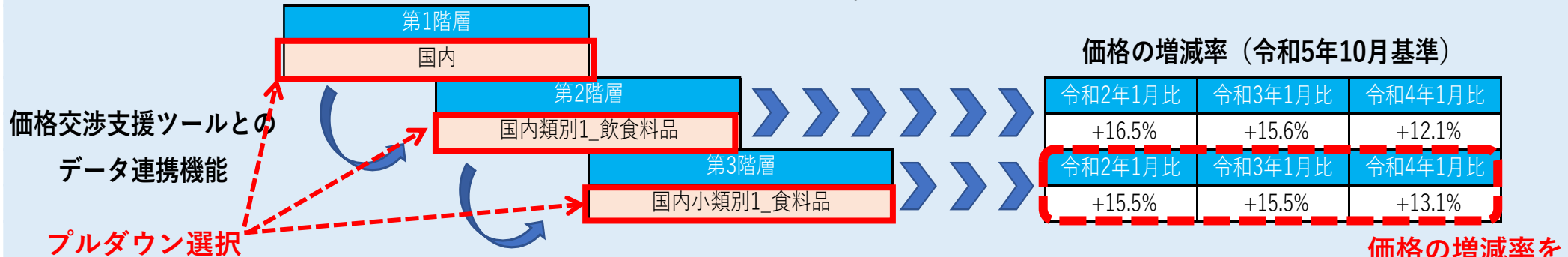
▶ 原材料費や仕入高の増減率（対前年度比）の予測値を入力します。その際、「埼玉県価格交渉支援ツール」とのデータ連携機能として、赤枠の第1階層から順番に原材料品目等の分類をプルダウンで選択していくことで、その品目の過去からの価格増減率（日本銀行公表の企業物価指数のデータ）が参照できますので、参考としてください。

■変動費増加率

項目	単位	直近年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	5年平均
当期仕入高（前年度比）	%	-	+1.0%	+1.0%	+1.0%	+1.0%	+1.0%	+1.0%
当期仕入高（直近年度比）	%	-	+1.0%	+2.0%	+3.0%	+4.1%	+5.1%	+3.0%
（前年度比）	%	-						0.0%
（直近年度比）	%	-						0.0%

以下の価格の増減率を見ると、数年前に比べて食料品の価格は上昇しているものの、上昇率は鈍化傾向にあることから、ここでは今後の仕入高の上昇率を毎年1.0%と予測しています。

こちらは売上高や材料費等の増加率の入力に当たっての参考としてご利用ください。 ※以下「価格の増減率」の数値はシミュレーションに自動反映されません。



※ Excelのバージョン（主にExcel 2016）によってはプルダウンリストが正しく表示されない場合がありますが、この場合は「Alt」キー+「↓」矢印で表示できます。

4. シミュレーション入力シートへの入力 【固定費増加額】

- ▶ 固定費増加額を入力します。先の人件費についての入力内容等を踏まえ、役員報酬や法定福利費等の変動が発生する場合はその増減額（対直近年度比）を入力してください。

■固定費増加額

項目	単位	直近年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	メモ（自由に記入してください）
その他人件費（雑給等）	円	0						
役員報酬	円	5,400,000						
賃上げによる原価賃金増加	円	-	0	0	0	0	0	
賃上げによる販管費給与増加	円	-	5,935	17,922	36,264	61,454	94,200	
法定福利費	円	355,622	500,000	750,000	900,000	1,100,000	1,400,000	
その他経費（原価）	円	2,592						
その他経費（販売管理費）	円	2,537,610						
営業外収益	円	6,541						
営業外費用	円	704,243						

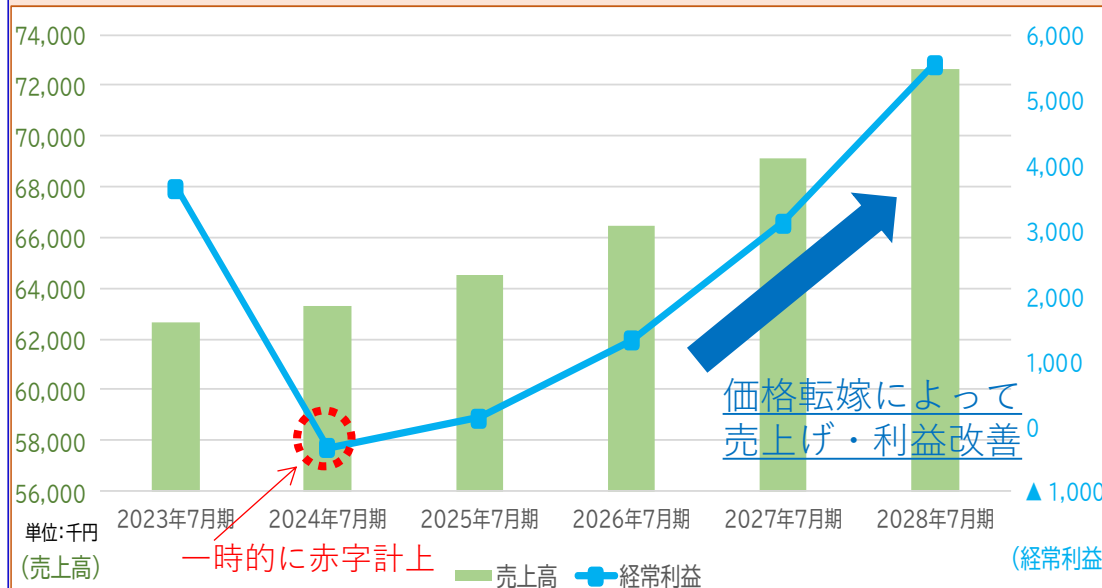
※ 直近年度からの増減額を入力してください。

ここでは、人件費の増加に伴う法定福利費の増加額を入力しています。

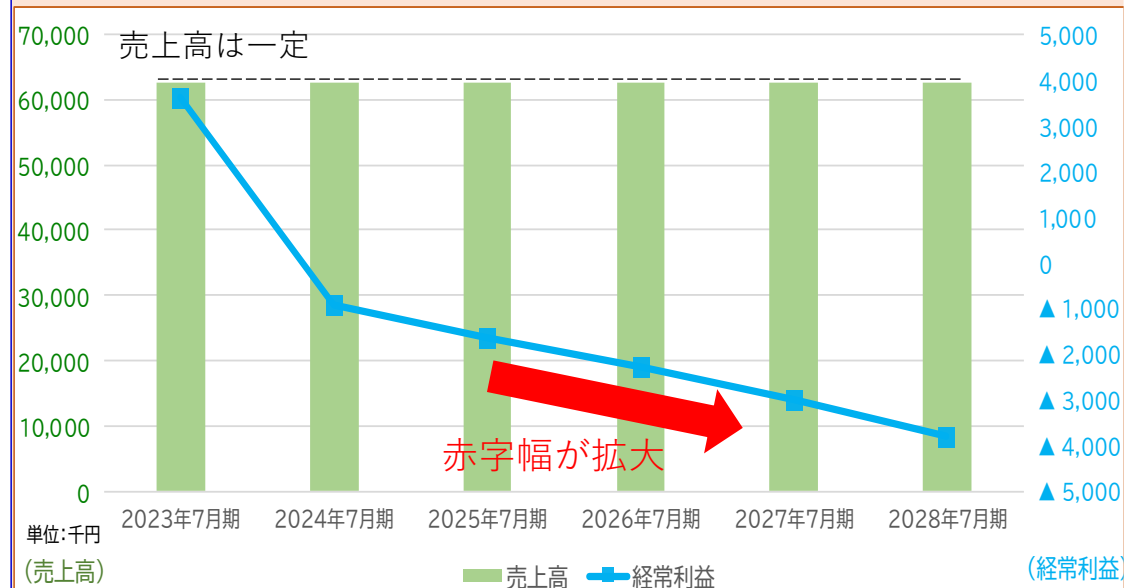
5. シミュレーション診断 【グラフの確認①】

- ▶ これまでの入力内容を基に①価格転嫁をした（できた）場合、②価格転嫁をしなかった（できなかった）場合の2パターンで売上げ・利益の推移がグラフで表示されます。
- ▶ 例の場合、①では人件費や仕入高の上昇から2024年7月期に赤字となるものの、価格転嫁による売上高増加で翌期には黒字転換し2028年7月期には直近期を超える利益水準となります。一方②では価格転嫁ができずに売上高が一定で推移する中、人件費や仕入高の上昇で利益水準の悪化が続き、2024年7月期以降赤字幅が年々拡大することが分かります。

① 価格転嫁をした(できた)場合の売上高・経常利益の推移

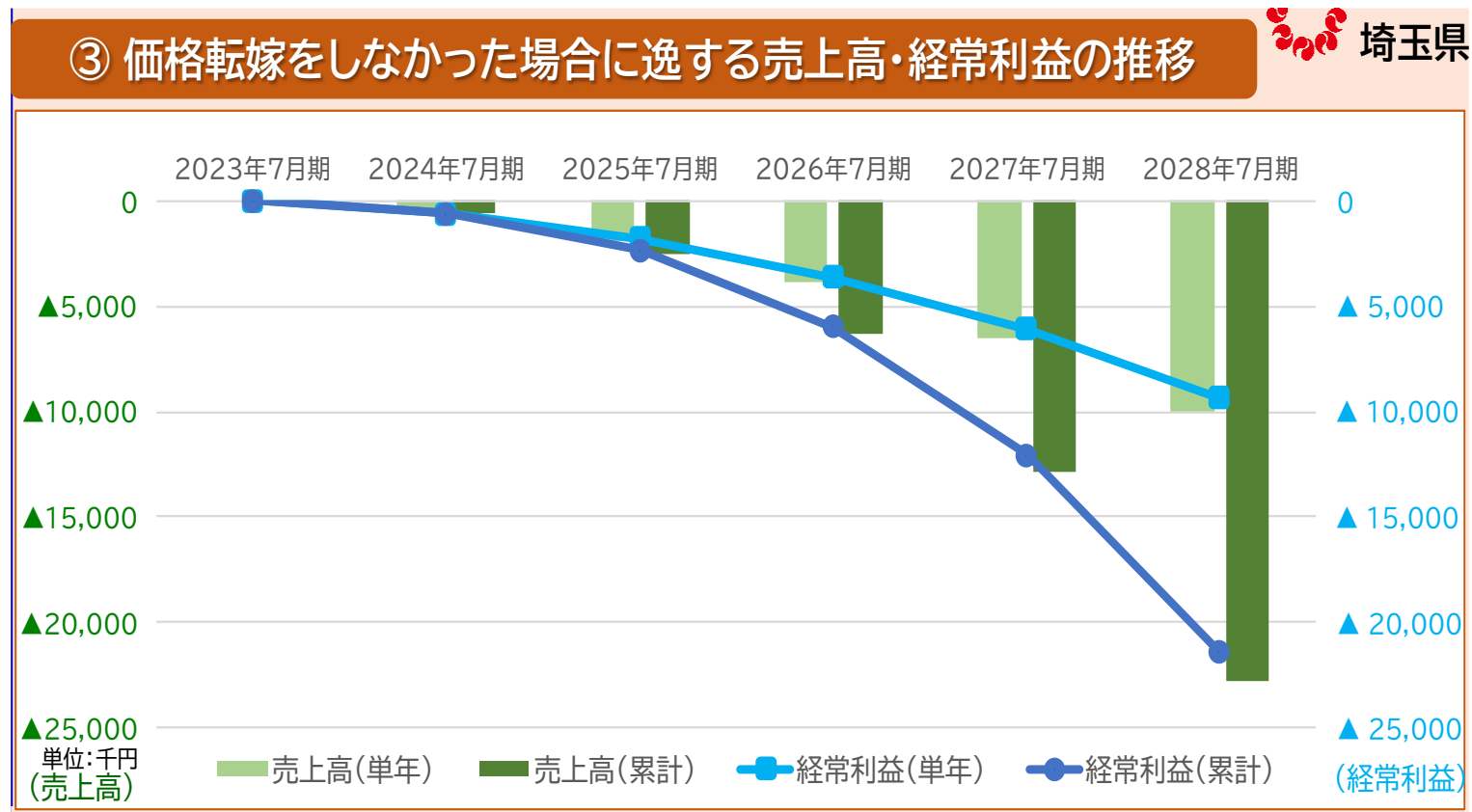


② 価格転嫁をしなかった(できなかった)場合の売上高・経常利益の推移



5. シミュレーション診断 【グラフの確認②】

- ③のグラフは、①価格転嫁できた場合と②価格転嫁できなかった場合の売上高と経常利益の差（②の各数値から①の各数値を引いたもの）の推移を示したものです。
- 例の場合、双方の差は年々拡大していき、経常利益の差は5年間の累計で約22百万円にも上る（価格転嫁できないと5年間で約22百万円の利益を逸する）ことが分かります。



5. シミュレーション診断 【数値の確認】

- ▶ 以下、～シミュレーション結果～では診断結果について具体的な数値で確認できます。
- ▶ 経常利益率の表示もあり、今後の収益性の推移について試算することができます。

～シミュレーション結果～

① 価格転嫁をした(できた)場合

(単位:千円)	2023年7月期	2024年7月期	2025年7月期	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期
売上高	62,656	63,282	64,548	66,484	69,144	72,601
人件費	6,052	10,158	10,420	10,589	10,814	11,147
営業利益	4,342	365	828	2,011	3,812	6,250
経常利益	3,644	▲333	131	1,313	3,114	5,552
経常利益増減額(前年比)		▲3,977	463	1,183	1,801	2,438
経常利益率	5.8%	▲0.5%	0.2%	2.0%	4.5%	7.6%

② 価格転嫁をしなかった(できなかった)場合

(単位:千円)	2023年7月期	2024年7月期	2025年7月期	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期
売上高	62,656	62,656	62,656	62,656	62,656	62,656
人件費	6,052	10,158	10,420	10,589	10,814	11,147
営業利益	4,342	▲224	▲950	▲1,587	▲2,286	▲3,096
経常利益	3,644	▲922	▲1,648	▲2,285	▲2,983	▲3,794
経常利益増減額(前年比)		▲4,565	▲726	▲637	▲699	▲811
経常利益率	5.8%	▲1.5%	▲2.6%	▲3.6%	▲4.8%	▲6.1%

③ 価格転嫁をしなかった場合に逸する売上高・経常利益

(単位:千円)	2023年7月期	2024年7月期	2025年7月期	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期
売上高(単年)	0	▲627	▲1,892	▲3,829	▲6,488	▲9,945
売上高(累計)	0	▲627	▲2,519	▲6,347	▲12,835	▲22,781
経常利益(単年)	0	▲589	▲1,778	▲3,598	▲6,097	▲9,346
経常利益(累計)	0	▲589	▲2,367	▲5,965	▲12,063	▲21,409

例の場合、価格転嫁を実施することにより人件費等コストが上昇する中でも5年後には直近期の経常利益率を上回り収益性が改善するという試算結果になっています。

実情に合わせ、価格転嫁による売上高増加率、賃上率、変動費・固定費の増減率等を調整しながら、自社の損益計画の策定にも御活用いただけます。