

経営バイタル  
の強化書 KEIEI VITAL賃上げ・最低賃金対応支援対策  
ツールを活用しましょう！「賃上げ・最低賃金対応支援  
特設サイト」がオープン

賃上げの実現に向けた具体的な3つの方法（人件費のシミュレーション、自社の収益を図るツール、価格交渉・価格転嫁等の具体的な対策）を活用することで、最低賃金引き上げに備えましょう！

## 1 「賃上げ・最低賃金対応支援特設サイト」

中小企業庁は、10月30日、過去最大となった今年度の最低賃金引き上げに対応する中小企業・小規模事業者を後押しすべく、「賃上げ・最低賃金対応支援特設サイト」をミラサポplusのサイト内にオープンしたことを公表しました※。

このサイトでは、関連する補助金や相談窓口などの支援策が示されており、中小企業庁では今後も最新情報を提供していくと

しています。賃上げの実現に向けた具体的な方法（3つのステップ）について示されていることがこのサイトの特徴となっています。

中小企業庁では、中小企業だけでなく、中小企業の支援機関においても、支援先との面談の際等にこのサイトを活用することを呼びかけています。

## 2 賃上げの実現に向けた3つのステップ

## Step1

## 人件費のシミュレーション

従業員の賃金を引き上げた際の人件費の計算がシミュレーションできます。

これにより、年間、月間、日ベースで、どれだけの利益を伸ばす必要があるのかを把握することができます。

## Step2

## 自社の収益を図るツール

自社の収益を図るツール「儲かる経営 キヅク君」のリンクが貼られています。このツールは中小企業基盤整備機構が登録不要・無料で提供しているものとなっています。利益を増やすためには、自社の「製品・サービス別の利益」、「顧客別の利益」を把握することが重要ですが、売上を把握することと比べて、利益を把握するためには、コストを割り付ける必要があり、手間がかかります。

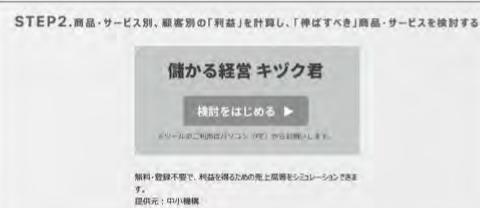
このツールを活用することで、どの商品・サービス、どの顧客から利益が上がっているのかを把握し、どう利益を増やすのかを簡易的に分析・把握することができます。

中小企業庁では、このツールには、業種毎に計算の方法が異なるため、ユースケースの蓄積をすることが重要であると考えており、このツールを活用して、支援機関には、どういう形で計算を行っているのか、実際の計算事例を提供してもらえるように協力の依頼もしています。

## Step3

## 価格交渉・価格転嫁等の具体的な事例等

Step1、Step2で賃上げ増加の影響と賃上げ原資を確保するための現状把握を行った上で、具体的な課題「価格交渉・価格転嫁」「売上拡大・生産性向上」「IT活用・省力化」「経営改善・事業再生」「事業承継」を解決するための施策が、漫画による進め方のコツ、具体的な事例、相談窓口、関連する補助金によって示されています。



### 3 各ステップのツールの具体的な使い方

#### Step1 人件費増加額シミュレーションツール

事業所がある都道府県を選択すると、事業所がある都道府県の最低賃金額（改定前、改定後）が表示されるので、その金額を参考にして、時給引き上げ額（円）、勤務日数（週）、勤務時間（時間）、従業員数（人）を入力します。時給引き上げ額、勤務日数等が異なる従業員がいる場合には、それぞれ入力します。

入力後に、「計算する」ボタンを押すと、一日あたり、一週間あたり、一ヶ月あたり、一年あたりの人件費増加額をシミュレーションすることができます。

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

0円 1週 40h 10人 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。

#### Step2 儲かる経営 キヅク君

儲かる経営 キヅク君では、3つのステップ（①「過去」からの変化を知る②「現状」を知る③「将来」を考える）でコスト高騰の影響、商品・取引先ごとの収益、目標価格・売上高を確認することができます。

●ステップ① コスト高騰の影響を確認では、比較したい2期分の決算書の情報を入力します。2期の比較表やグラフを確認することで、2期の変化を把握することができます。

●ステップ② 商品・取引先ごとの収益を確認では、個別商品・取引先のデータを入力し、コスト目安値を割り当てることで個別商品・取引先の収支状況を確認することができます。具体的には、

##### (1)個別商品・取引先のデータ入力

「個別商品・取引先」欄の「商品名または取引先名」「販売数量」、その商品または取引先の「売上高」を入力します。上記を入力した後「商品・取引先を追加」を押し、他の「商品・取引先」について追加入力します。

##### (2)コスト目安値の割り当て

「↓全体の割合を取込」ボタンを押すと、会社全体に対する個別商品・取引先の売上比率に応じて各コスト項目に目安の値が割り当てられます。

##### (3)個別商品・取引先の収支状況の確認

個別商品・取引先の収支状況を実態に近づけるために、上記(2)で割り当てた各コスト項目の目安の値を実際の配賦基準や、経営者の方の実感に基づいて実態に近い値に変更します。

上記(1)～(3)までの入力を終えたのち「グラフを確認」を押すと商品・取引先ごとの売上高・営業利益、コストを比較することができます。

●ステップ③ 目標価格・売上高を確認では、ステップ②のデータを取り込み、取り込んだデータの営業利益、コストを目標のものに修正することで、目標とする営業利益に対する売上高や目標利益に近づけるためのコスト削減のシミュレーションをすることができます。具体的には、

##### (1)ステップ②のデータの取り込み

「ステップ②の商品・取引先データを取り込む」ボタンを押すと、上記②で入力したデータが取り込まれます。

##### (2)「個別商品・取引先」ごとの目標売上高の確認

(1)で取り込まれた「個別商品・取引先」ごとの「営業利益」を変更します。「営業利益」を変更することで、その利益を獲得するのに必要な「売上高」や「目標価格」が変更されます。

例えば、「個別商品・取引先」の「営業利益」を100万円にすると、その商品等が「営業利益」を100万円とするための売上高や目標価格を確認することができます。

##### (3)コスト増減に伴う影響をシミュレーション

「個別商品・取引先」の「コスト」を変更すると、「個別商品・取引先」ごとの「営業利益」が自動的に変更されるので、コストの増減に伴う営業利益の増減をシミュレーションすることができます。

例えば、目標営業利益に近づけるためにコストをどれだけ削減すれば良いかがシミュレーションできます。

#### Step3 賃上げ原資の確保に向けた対策

具体的な課題「価格交渉・価格転嫁」「売上拡大・生産性向上」「IT活用・省力化」「経営改善・事業再生」「事業承継」についての対策が、それぞれ①ポイントについて漫画で解説が行われ、②主な事例、③相談窓口、④関連する支援策が具体的に記載されています。

例えば、「IT活用・省力化」では、①IT活用・省力化のポイントが漫画で解説され、②主な事例が紹介され、③具体的な相談窓口（IT経営サポートセンター、よろず支援拠点の連絡先）、④関連する補助金（IT導入補助金、省力化投資補助金（一般型）、中小企業省力化投資補助事業の概要）が示されています。

STEP3.賃上げ原資の確保に向けた対策

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

##### Step1 人件費のシミュレーション、Step2

自社の収益を図るツールのツールを活用し、簡易的な計算で、賃上げを行うための数値について確認し、Step3で具体的な課題に対する対策を確認するとよいでしょう。

