

「もの作り」収益改善セミナー

1日でわかる ~~第9~~・10回 原価管理の基礎の基礎

もの作りも“商売”です!

たとえ、どれだけ良い品質の製品を作ろうとも、精一杯短納期に対応したとしても、最終的に儲けなくては作っている意味がありません。

しかし多くの工場では、出荷優先の経営が行われています。もちろん、品質向上と納期厳守は工場経営の大切な要素です。

しかし、残念なことに、多くの社長は「なぜ、一生懸命働いているのに、儲けが薄いのか」一。月次決算書を見て、そう嘆いておられます。

最大原因は、経営者をはじめ、多くの従業員が原価に対する正しい知識をもっていないことにあります。原価を無くして、どのように儲かる値決めをし、コストダウンを仕掛けていくのでしょうか。

これは“商売”の王道です。

このセミナーは、入社5年生でも理解できる極々基本的な原価管理技術について、設問を取り入れながら懇切丁寧に指導いたします。

毎回満席のこのセミナー。お席確保のため、今すぐFAXを!!

【対象者】 製造現場の管理者、生産管理、設計、営業、購買、経営企画部門の実務者、経営者

忙しいのになぜ、儲からないのか?

☆利益の方程式

製品Aの利益 = (売価 - 原価) × 数量

当たり前のことですが、儲けようと思ったら利益の方程式を実践しなければなりません。

多くの社長は月次決算書を眺め、「今月も忙しいだけで儲からなかったなあ」と嘆いています。残念ですが、仕事が終わった結果の数字である決算書をいくら分析しても後の祭り。大切なことは、“作る前”にしっかりと原価を計算して、儲かる値決めをすることから始めねばなりません。

☆原価は一つ、売価は無量大。

原価は、誰が計算しても一つの数字にならなければいけません。一方売価は、値決めをするタイミング、お客様、ライバル、市場価格等を考慮していく通りのものケースを考え、戦略的に決めていかなければなりません。

あなたの会社では、原価を計算しないで、“売価の見積り”をしていませんか? 原価計算をしないで、売価を見積る。中小企業では、よくあることです。

【講師】 収益改善コンサルタント

西田 雄平 (にしだ ゆうへい)



“製造業のため”の収益改善コンサルティング会社(株)西田経営技術士事務所 取締役・主任コンサルタント。

2009年法政大学経営学科を卒業後、ミネベアアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。若干24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者とタフな商談や価格交渉を行う。海外駐在4年間のコストダウン実績は優に2億円を超え、利益創出に大きく貢献。現在、収益改善コンサルタントとして全国の企業へ値決め経営実践ツールである“IPP”(収益改善プログラム)導入活動中。官公庁、企業でのセミナー実績も豊富。

【講師】 収益改善コンサルタント

—— 生産管理と出会って40年 ——

西田 順生 (にしだ じゅんせい)



(株)西田経営技術士事務所 代表取締役、技術士(経営工学部門)。(株)村田製作所グループ及び(株)EIZOを経て、コンサルタントとして独立。★主著★「値決め経営(日本経営合理化協会)」 「儲けの9割は「値決め」で決まる!(中経出版)」 「緊急!収益改善会議(中経出版)」などその他多数。

セミナーから得られること

商売の基本である原価計算や科学的なコストダウン手法が身に付きます。



セミナーの特徴

- 設問方式で進めますので、一方通行のセミナーになりません。
- 現場の事例で説明していきます。

セミナーカリキュラム

1. 原価とは何か

- (1) 原価とは何か、売価とは何か?
- (2) 原価の三要素とは?
- (3) 二つの原価を知る

2. 原価の重要性

- (1) 原価が正しい加減だと...? 二つの原価に分けて考える
- (2) 製造業の正しい原価計算のやり方
 - ①材料費の正しい計算方法
 - 1) 正しい材料表を作る
 - 2) 「切替ロス」、「歩留りロス」、「不良ロス」を算入する
 - 3) 変動する材料単価を迅速に反映させる
 - ②加工費の正しい計算方法
 - 1) 人と機械に分ける
 - 2) 人にまつわる加工賃はどう計算すれば良いと思うか?
 - 3) 機械にまつわる加工賃はどう計算すれば良いと思うか?
 - 4) 段取費はどう計算すれば良いと思うか?
 - 5) 金型、治具、消耗工具、エネルギー費の原価算入方法
 - ③間接費の正しい原価計算方法
 - 1) 間接労務費の原価算入方法
 - 2) 建物、本社ビル、その他諸経費の原価算入方法

3. 原価を管理するとは

- (1) 管理するとは?
- (2) 原価管理の二大機能
- (3) 原価統制(コストコントロール)のワザを知る
- (4) 原価企画(コストダウン)のワザを知る
- (5) あなたの会社の現状はどうか?

4. 科学的に原価を下げる方法

- (1) 原価を一元管理する
- (2) 赤字で売って儲けるワザ
- (3) これを知れば、原価はいくらでも下がる

◆実施日時

終了 ~~第9回 2018年4月13日(金) 10:00~16:30~~
 第10回 2018年6月8日(金) 10:00~16:30

◆場所

日本印刷会館
 〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8

◆参加費用

10,800円/1人(税込み)

◆セミナーのお申込み・代金のお支払い方法

- ①下記の「申込み書」をFAXしてください。
- ②FAX受領後、当社より「セミナー受付完了」のFAXを致します。3日以内に当社からのFAXが届かない場合、お手数ですがご連絡ください。
- ③受付完了後、当社より「受講票」及び「請求書」を郵送させていただきます。
- ④「請求書」に記載の参加料金を指定口座にお振込みください。
- ⑤当日セミナー会場へお越しください。

◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所
 〒104-0041 東京都中央区新富1-6-8
 第3東邦ビル7F
 TEL:03-6411-1264 FAX:03-6411-1265
<http://www.ni-g-j.co.jp> e-mail:daihyou@ni-g-j.co.jp
 お問い合わせ担当者 業務：西田 麻美

受講者の声

- 今まで本で勉強してきましたが、一般論だったため工場では使えていませんでした。今回のセミナーはモノづくり用だったので、今すぐ実践できると思いました。
 (栃木県 営業マネージャー 岡田 紘一氏)
- 過去、会計の専門家のセミナーに参加しましたが、現場に密着しておらず、良く分かりませんでした。今回は良く分かりました。
 (山梨県 生産管理担当 内田 聡氏)
- 製造現場の事例が豊富で、現場経験しかない私でも良く分かった。
 (東京都 製造係長 山本 博之氏)



セミナー 1日でわかる原価管理の基礎の基礎 申込書

FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

| | | | | | |
|-------|----------------------------|-----------|---------|------|--|
| ふりがな | | | | | |
| 会社名 | | | | | |
| 所在地 | □□□□□□□□ | | | | |
| TEL番号 | | | FAX番号 | | |
| 連絡担当者 | 部署 | 氏名 (ふりがな) | | | |
| 参加希望日 | どちらかに○ 4月13日(金) | | 6月8日(金) | | |
| 参加者 | 役職 | ふりがな | 役職 | ふりがな | |
| | | 氏名 | | 氏名 | |
| 参加者 | 役職 | ふりがな | 役職 | ふりがな | |
| | | 氏名 | | 氏名 | |

※入手した個人情報につきましては、本セミナーの連絡および弊社活動のご案内のみに使用させていただきます。
 ※当社代表取締役 西田順生は、わが国の「技術士法」によって、「守秘義務」「信用失墜行為の禁止」が課せられていますので、ご安心ください。