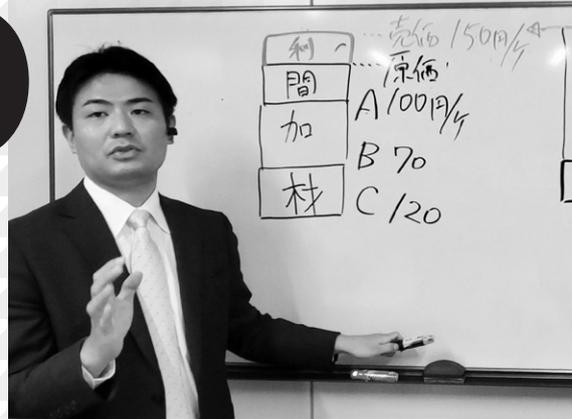


“大宮” 開催 “中小製造業のための”収益改善セミナー

# 1日でわかる 原価管理の 基礎の基礎

第17回



※ノウハウ保持のため、同業者の参加はお断りいたします。

【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

ソーシャル・ディスタンス確保のため、  
大宮駅近隣の広い会場(133平米)をご用意しました。  
通常78名まで収容できる会場を、定員20名限定で広々と使用します。

## このような企業様へ

- ① どの製品が儲かっているのか、把握できていない企業様
- ② 過去、見積りに失敗してきた企業様
- ③ 見積りが個人の裁量に任せっきりの企業様
- ④ 現在行っている原価計算の根拠を、説明できない企業様
- ⑤ 厳しい指値や値下げ圧力に対して、理論武装できていない企業様
- ⑥ コストダウンが一向に進まない企業様
- ⑦ 収益低下が現実となっている企業様

## 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。

## 受講企業様の声

- 今まで何となく分かっていたことが、数字で理解できた。(神奈川県 営業部長 I氏)
  - 原価について全く知識がなかったが、とても分かり易かった。学べてよかった。(埼玉県 製造担当 K氏)
  - BOMやSTなど自社の改善点が多く見つかった。儲かっていない理由が良く分かった。(群馬県 生産管理課長 O氏)
  - 長年生産している製品の見積りを見直し、実績原価を出してみたい。(栃木県 代表取締役 S氏)
  - 正確な原価を把握して、適切な売価の再検討を行いたいと思います。(埼玉県 常務取締役 F氏)
  - 原価管理を、どのように利益と結び付けたらよいのか理解できた。(埼玉県 製造係長 U氏)
- その他多数

新型コロナウイルス感染防止対策については、中面をご覧ください。

“製造業のための”収益改善コンサルティング会社  
株式会社 西田経営技術士事務所

# 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」。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3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!!

## 忙しいのになぜ、儲からないのか?

### ☆利益の方程式

$$\text{製品Aの利益} = (\text{売価} - \text{原価}) \times \text{数量}$$

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、売価は無限大。

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”をしていますか? 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。

株式会社 西田経営技術士事務所  
常務取締役

西田 雄平

## セミナーカリキュラム 「1日でわかる原価管理の基礎の基礎」

### 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) 原価がいい加減だと…? 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、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する方法

- (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

## 講師紹介



### 【講師】収益改善コンサルタント：西田雄平(にしだ ゆうへい)

(株)西田経営技術士事務所 常務取締役。2009年法政大学経営学科を卒業後、ミネベアミツミ(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にタフな商談や価格交渉を行う。

現在、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ『IPP:収益改善プログラム』導入活動中。顧問先の営業利益率をたった3年間で0.1%から3.4%に向上させるなど、利益創出に大きく貢献。官公庁や企業でのセミナー実績も豊富。

〈講師実績〉大手、官公庁……30回(日刊工業新聞社、中小企業大学校、東京商工会議所、ポリテクセンターなど)  
自社開催………36回(1日でわかる原価管理の基礎の基礎、  
コストダウンリーダー養成学校、収益改善強化塾など)  
企業内研修……多数(IPP導入研修会、新入社員研修、もの作りリーダー養成塾など)



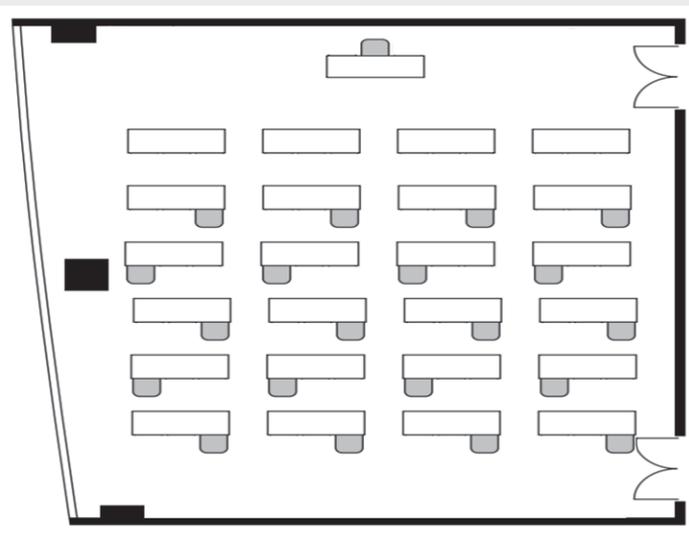
## 新型コロナウイルス感染防止対策 ～お客様の安全・安心のために～



### (1) 会場について

- ① 会場  
ソニックシティ 601会議室
- ② 広さ  
約133平米(収容可能人数78名)と、定員20名に対して大きめの部屋を用意。  
※政府のガイドラインによると、5,000人以下かつ収容可能人数の50%以下が屋内イベント開催の目安となっています。(2021年1月7日時点)
- ③ 換気  
1) 建物の構造上、窓の開閉はできませんが、1時間に2～3回、外気を取り入れながら自動空調による換気を行います。  
2) 1時間に1回の休憩を行い、出入口扉を開放します。
- ④ 消毒  
施設のカギドアノブ・机・いす・電気のスイッチ・内線電話は、セミナーの前に消毒いたします。
- ⑤ お席の予定レイアウト(満席の場合)  
右図の様に、長机に互い違いでご着席いただきます。

### <予定のレイアウト図>



### (2) 講師について

- ① マスク着用の上、講義を行います。
- ② 講師は日頃から三密や会食を避ける等の感染予防を徹底しております。

### (3) 受講者様へのお願い

- ① マスク着用、こまめなうがい手洗い、手指の消毒、外出前の体温測定をお願いします。
- ② 受付時に体温測定を実施いたします。37.5度以上の方は入室できませんので、ご了承ください。
- ③ 体調が優れない方のご来場はご遠慮ください。  
※ 欠席者には、受講料を返金いたします。  
※ 講義中、明らかに体調が悪くないと思われる場合、講師の判断で退室をお願いする場合がございます。
- ④ エレベータ混雑時は、屋内非常階段の積極的なご利用をお願いします。
- ⑤ 入退場に時間がかかる等、ご不便をおかけする可能性があります。当日は時間に余裕をもってお越しください。

何卒ご理解、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

実施日時

2021年7月15日(木) 10:00~16:30

参加費用

33,000円(税込み) / おひとり様



場 所

ソニックシティビル 601会議室  
〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル  
◆アクセス… JR大宮駅西口から徒歩5分

セミナーのお申込み  
代金のお支払い方法

- ① 下記の「申込書」をFAXしてください。
- ② FAX受領後、当社より「セミナー受付完了」のFAXをいたします。  
2営業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」および「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  
お問合せ先

株式会社 西田経営技術士事務所  
〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町8番2号 BIZMARKS日本橋茅場町1F  
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

## セミナーNo.210715「1日でわかる原価管理の基礎の基礎」セミナー申込書

**FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)**

2営業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。

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)	
メールアドレス			
参加者	役職名	ふりがな ----- 氏名	役職名 ----- 氏名
	役職名	ふりがな ----- 氏名	役職名 ----- 氏名

※ノウハウ保持のため、同業者・個人の参加はお断りいたします。

※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。