

大好評につき、追加開催決定！

“3時間でわかる”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。

ところが残念なことに、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。

原価を知らずして、どのように儲かる値決め（値上げ）をし、コストダウンを仕掛けていくのでしょうか。

原価より高く売る—これは“商売”の王道です。

このセミナーでは基本的な原価管理技術について、入社3年生の方でも理解できるよう

- ✓ ものづくりに特化した内容で
- ✓ 短時間で
- ✓ とにかく分かり易く

お教えいたします。

この貴重な機会をお見逃しなく！今すぐお申込みを！

【講師】収益改善コンサルタント

西田 雄平(にしだ ゆうへい)



㈱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㈱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。

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。原価と値決め（値上げ）にメスを入れ、顧問先の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……39回（日刊工業新聞社、中小企業大学校、商工会議所など）
- ◆ 自社開催 ……46回（価格転嫁力の鍛え方、もの作り！収益改善”強化塾”、コストダウン—養成学校など）
- ◆ 企業内研修 ……多数（新入社員研修、もの作り管理者の基礎知識など）

<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ー」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。

カリキュラム

セクション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

セクション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 侮るな!材料費の正しい計算方法
 - ② 人と機械に分ける!加工費の正しい計算方法
 - ③ 小ロットでも負けない!段取り費は別途切り出せ!
 - ④ 金型、治具、消耗工具、エネルギー費の原価算入方法
 - ⑤ 間接費の正しい原価計算方法

セクション3. 原価を管理するとは

- (1) 原価管理とは?
- (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) 原価を一元管理する

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)



▼もっと受講者の声を知ることができます▼
<https://www.ni-g-j.co.jp/voice/529/>

セミナー詳細

■実施日時: 2023年6月27日(火)13:30~16:30

■配信方法: ZOOM ミーティング

■参加費用: 29,800円/おひとり様(税込)

■申込み期限: 2023年6月16日(金)13:00まで

■セミナーのお申込み・代金のお支払い方法

<FAXでお申込みの場合>

- 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」のメールをいたします。2営業日以内に当社からのメールが届かない場合、お手数ですがご連絡ください。
- ③ 受付完了後、当社より「受講のご案内」と「請求書」をメール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 前日までにテキストを郵送、参加URLをメールします。

<ウェブサイトからお申込みの場合>

- ① 当社のホームページにアクセスしてください ⇒ URL: <https://www.ni-g-j.co.jp/>
- ② トップページ「最新セミナー情報」より、本セミナーを選んでください。
- ③ お申込みフォームがありますので、それをご利用ください。
- ④ お申込み後の流れは、FAXでお申込み時と同様です。



■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

メールアドレス: daihyou@ni-g-j.co.jp

お問い合わせ担当者 業務部 西田麻美

収益改善オンラインセミナー「3時間でわかる」原価管理の基礎の基礎」(6/27)申込書

▶FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

▶ウェブサイトからも申込み可能! <https://www.ni-g-j.co.jp/>

※お申し込み後、2営業日以内に当社からの連絡がない場合、お手数ですがご連絡ください。

会社名	(ふりがな)			
所在地	□□□-□□□□			
TEL 番号			FAX 番号	
メールアドレス				
連絡担当者	部署・役職	氏名 (ふりがな)		
参加者	役職名	(ふりがな) 氏名	役職名	(ふりがな) 氏名
	役職名	(ふりがな) 氏名	役職名	(ふりがな) 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。