

“中小製造業のための”収益改善セミナー

東京  
開催

第4回

もの作り!

全 3 日間

# 原価管理“強化塾”

① 材料費  
② 人件費  
③ 経費

## 参加特典

1. 原価計算フォーマットをプレゼント!
2. 希望者全員に個別ウェブ指導を実施!

対象部門 ▶ 製造、技術、生産管理、資材、営業、経営企画、経理部門の方々  
役 職 ▶ 経営者、経営幹部、部長、課長、係長クラスの方々

## このセミナーの特長

- ✓ 脱・ドンブリ勘定! 数字と根拠に基づいた原価管理のやり方を学ぶ!
- ✓ 短期集中! 利益アップにつながる原価計算の「型」を、その場で作る!
- ✓ [講義] ⇄ [検討/宿題] ⇄ [質問] を重ね、自社向けにカスタマイズ!
- ✓ コストアップ抑制、適切な値決め/値上げ、合理的な設備投資etc…をしていきたい企業様にピッタリの超実践型セミナー!

## 受講企業様のお声

- ▶ あいまいだった原価計算が確信できるものになった。
- ▶ 基本から学べるセミナーなので、安心して受講できた。
- ▶ 他部署の管理者にも受けてほしい。原価改善を進めていけると思った。
- ▶ 減価償却の終わった設備レートの考え方がクリアになった。次の設備を入れる時の為になると気付けた。
- ▶ 原価計算の考え方として、とても分かりやすく、すぐに実行に移せた。
- ▶ 本セミナーを受講し、活かすことができれば利益に貢献できると紹介したい。
- ▶ 目からウロコだった。
- ▶ 原料代は正確に原価計算をしていたが、その他の労務費・設備費などは全然できていないことが認識できた。
- ▶ 何となくの改善から、ボトルネックを狙い撃ちした改善にしていけそうです。
- ▶ 「昔からこうだから」というのを変えなくては! と思えた。

## 講師紹介

にしだ ゆうへい  
収益改善コンサルタント: **西田 雄平**

(株)西田経営技術士事務所 代表取締役。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』を導入活動中。原価と値決めにメスを入れ、顧問先の利益創出に大きく貢献。

経営感覚の鋭い社員が育ち、利益意識が企業文化に根付くと、多くの経営者から好評を得ている。官公庁や企業でのセミナー実績も豊富。

### <コンサル実績(一部)>

- ◆X社(社員数 40名) / IPP導入1年後、年間6,000万円の価格改定に成功!
- ◆Y社(社員数 100名) / 見積り条件を見直し! 年間1億円の選別費用が削減!
- ◆Z社(社員数 110名) / 売価20%アップ! 過去最高益を達成! など多数

### <講師実績>

大手、官公庁 / 43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 (コストダウンリーダー養成学校、もの作り! 収益改善“強化塾”、もの作り! 管理者養成学校、1日でわかる生産管理の基礎の基礎など)  
企業内研修 / 多数 (IPP導入研修会、もの作り“入門塾”など)

“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

# 最大利益の確保

「顧客満足」や「地域社会への貢献」となる企業の命題。各社、その実現に向けて日々、一生懸命、仕事をしておられます。

もの作り企業において言えば、利益を最大化するために重要なのが、次の「利益の方程式」。

$$\text{【利益の方程式】}$$
$$\text{製品Aの利益} \nearrow = (\text{売価} \nearrow - \text{原価} \searrow) \times \text{数量} \nearrow$$

詰まる所、黒字製品をたくさん売り、赤字製品はなるべく売らない。この原理原則に従っていきます。

製造業も商売ですから、利益率の高い(低い)製品や得意先を見極め、営業戦略や製品戦略を考えて、今後もその製品・得意先に注力するのか、あるいは手を引くのか、意思決定を下していかなければなりません。

## しかし、多くの中小企業様の実態はというと、“原価が曖昧”…

具体的には、次のような問題です。

<実際のコンサル現場でみられた事例>  
「一部の費用しか原価計算できていない」  
「チャージレートの設定根拠が不明。ずっと見直してきていない」  
「管理費は昔から一律〇〇%をオン」  
「同じ製品なのに、人によって原価計算の結果が異なる。何を信じて良いか分からない。」  
「見積書の明細を、原価だと誤解している」

このように経営の土台となる原価が軟弱地盤と化し、利益の方程式を解くことができなくなっているのです。

しかも厄介なことに、この問題を放置したままでは、どれだけ品質・納期・DX…などに力を入れても、低収益製品はそのまま会社に残り続けてしまうのです。

いい加減な原価管理体制は“真っ先に退治しなければならぬ”のです。

このセミナーでは、長年のKKD(勘・経験・度胸)見積りから脱却し、最大利益を確保していくための原価管理手法について学びます。

そして実践! ノートPCを持参し、その場で自社製品の原価計算書を作ってください。

“研修会の受けっぱなし”には、させません。

講師は、これまで数多くの中小企業様の収益アップに貢献してきた西田雄平が担当。

豊富なコンサル経験と成功事例を交え、はじめての方でも分かるように! 実践的に! ご説明いたします。

「しっかり儲けよう!」という企業様は、今すぐ【ウラ面】よりお申込みを!

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社 西田経営技術士事務所  
代表取締役 西田 雄平

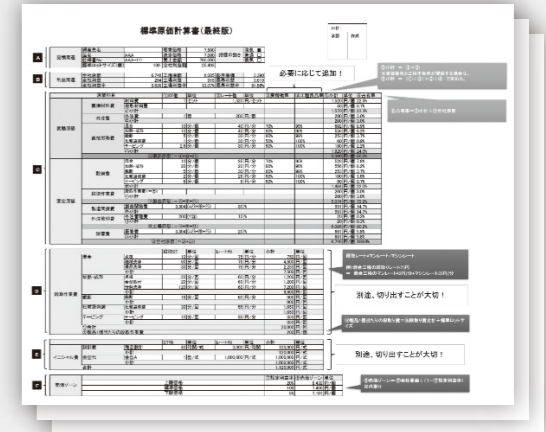


## このような企業様へ

- ①もっと収益改善を進めたい
- ②数字と根拠に基づいた原価計算をしたい
- ③儲かっている製品(顧客)とそうでない製品(顧客)を見極めたい
- ④現在の見積り方法に疑問を抱いている
- ⑤価格転嫁力に不安がある
- ⑥コストアップ抑制を図りたい

## このセミナーで得られる成果物

- ①数字と根拠に基づく原価計算書
- ②信頼できる製品別損益リスト、顧客別損益リストの作り方
- ③収益改善につながる原価管理手法



## セミナーカリキュラム

### 【第1日目】

#### ■セクション1. もの作り原価計算の基本から知ろう!

- (1) もの作りも商売だ!
- (2) 原価より高く売れ!
- (3) 原価とは? 売価とは?
- (4) 原価の三要素
- (5) 2つの原価
- (6) 原価を押し上げる6つの要因を抑えよ!
- (7) 勝手に原価をイジるな!
- (8) 標準原価計算書のイメージ

#### ■セクション2. 原価を管理するとは?

- (1) そもそも管理するとは何か?
- (2) 原価統制(コスト・コントロール)とは?
- (3) 実績原価計算書のイメージ
- (4) 原価差異分析の方法
- (5) 原価企画(コスト・プランニング)とは?

#### ■セクション3. 収益改善の心構え

- (1) 改善基本精神10ヶ条
- (2) あるべき姿の追求
- (3) 上手に仕組み作りを進めるコツ

#### ■セクション4. 悔えるな! 材料費の計算方法

- (1) BOM(部品表)が命! その本来の作り方
  - (2) 仕入単価の決定方法
  - (3) 材料ロスの算入方法
    - ①不良ロスと歩留りロスの違い
    - ②多品種少量に負けない! 段取り材料ロスの計算
- 【検討】実際にBOM(部品表)を作成しよう!
- 【検討】実際に材料費を計算しよう!



### 【第2日目】

#### ■セクション5. 加工費の計算方法

- (1) まずは工程設計書を作ろう
  - (2) 5つのSTの設定方法
  - (3) "作業者"にまつわる加工費(直接労務費)の計算方法
    - ①直接マンレートの設定方法
  - (4) "機械"にまつわる加工費(設備費)の計算方法
    - ①マンレートの設定方法
      - 1) 減価償却費の考え方
      - 2) 運転費用(修繕、保守、消耗品、エネルギー費)の考え方
    - ②真の稼働率を知る
- 【検討】マンレートの計算方法について検討しよう!
- (5) 多品種少量に負けない! 段取り作業費の計算方法
- 【検討】段取り作業費の計算方法について検討しよう!
- 【検討】原価計算書に加工費を反映させよう!

#### ■セクション6. インシヤル費の計算方法

- (1) ハード(金型、刷版、専用ジグ、専用設備など)
  - (2) ソフト(設計、研究、開発費など)
- 【検討】インシヤル費の計算・回収方法について検討しよう!

#### ■セクション7. 外注費の計算方法

- (1) 外注加工費の計算方法
  - (2) 外注価格の決定方法
- 【検討】外注費の算入方法について検討しよう!

### 【第3日目】

#### ■セクション8. 運賃の計算方法

- (1) 自社の場合
  - (2) 運送会社の場合
  - (3) 宅配便の場合
- 【検討】運賃の算入方法について検討しよう!

#### ■セクション9. 間接費の計算方法

- (1) 間接費計算の基本
  - (2) 間接費レートの種類
  - (3) 製造間接費の計算方法
  - (4) 販管費の計算方法
  - (5) 外注管理費の計算方法
- 【検討】間接費の算入方法について検討しよう!

#### ■セクション10. 儲けにつながる! 標準原価計算書の作り方

- 【検討】実際に標準原価計算書を作成しよう!
- 【検討】自社で使いやすい様にカスタマイズしよう!

#### ■セクション11. PDCAを回せ! 実績原価計算書の作り方

- (1) 実績原価計算のコツ
- (2) 材料費(実績)の計算方法
- (3) 加工費(実績)の計算方法
- (4) インシヤル費(実績)の計算方法
- (5) 運賃(実績)の計算方法
- (6) 外注費(実績)の計算方法
- (7) 間接費(実績)の計算方法

#### ■セクション12. 計画通りにできたかチェックする! 原価統制の実践

- (1) 原価統制(コスト・コントロール)の技術を知る
  - (2) 原価差異分析を体験する【演習】
- 【検討】実績原価計算・原価統制の方法を検討しよう!

#### ■セクション13. 真のコストダウン! 原価企画の実践

- (1) 原価企画(コスト・プランニング)の技術を知る
- (2) なぜ原価企画が必要なのか?
- (3) 成果が出るコストダウンの進め方
- (4) まずは「ECRS」を考えよ!

## 後日 希望者へ個別ウェブ指導

### 次のような疑問にお答えします!

「学んだことを実践してみたけど、不明点が出てきた」

「このやり方で合ってるのか、チェックしてほしい」

「今後どうすれば良いのか、具体的なアドバイスが欲しい」

### 手順 1

講師と実施日時を決定。

### 手順 2

事前に必要資料をメール。

### 手順 3

当日ウェブにて指導。  
受講者1名につき+2名まで参加可。  
(1.5時間まで)

実施日時

第1日目：2023年 8月29日(火) 10:00~16:30  
第2日目：2023年 9月12日(火) 10:00~16:30  
第3日目：2023年10月11日(水) 10:00~16:30

※秘匿性の高いノウハウをお教えするため、“会場開催限定”とさせていただきます。

申込み〆切  
8月22日(火) 13:00まで

参加費用

3日間の総合計：148,000円(税込)／おひとり様  
3名以上でお申込みの場合は、全員138,000円(税込)／おひとり様とさせていただきます。  
3日間を分割して受講することはできません。  
また途中欠席されても返金できませんので、ご了承ください。(代理出席は可能です。)  
上記には、個別ウェブ指導の料金も含まれます。

場 所

日本印刷会館 〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8  
◆アクセス …… 東京駅八重洲口からタクシー10分 有楽町線新富町駅から徒歩5分  
日比谷線八丁堀駅から徒歩5分 浅草線宝町駅から徒歩10分

セミナーの  
お申込み代金の  
お支払い方法

#### FAXでのお申込みの場合

- ①下記の「申込書」をFAXしてください。
- ②お申込み後、当社より「セミナー受付完了」のメールをいたします。
- ③2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。
- ④受付完了後、当社より「受講票」および「請求書」をメールさせていただきます。
- ⑤「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。
- ⑥当日セミナー会場へお越しください。

#### ウェブサイトからお申込みの場合

- (1)当社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/>



QRコード：

- (2)トップページの「最新セミナー情報」より、参加したい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)以降の流れは、左記②～⑥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  
<https://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<sup>まみ</sup>麻美



## セミナーNo.230829「もの作り！原価管理“強化塾”」セミナー申込書

▶FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

▶ウェブ申込みも可能! <https://www.ni-g-j.co.jp/>

※お申込み後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。

ふりがな				
会社名				
所在地	<input type="text"/>			
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	ふりがな 氏名
	役職名	ふりがな 氏名	役職名	ふりがな 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。