

“中小製造業のための”収益改善セミナー

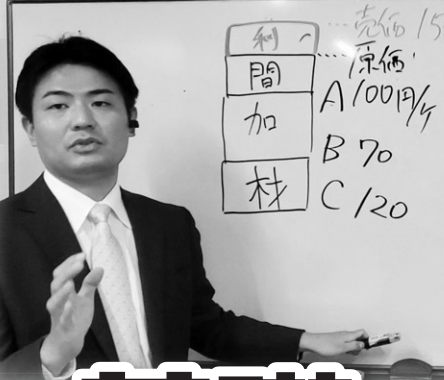
第22回

ウェブ開催

1日でわかる

原価管理の基礎の基礎

【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



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。

毎回人気のこのセミナー。

お席確保のため、今すぐお申込みを！！

株式会社 西田経営技術士事務所
代表取締役

西田 雄平

講師紹介

に시다 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年法政大学経営学部を卒業後、ミネベアミツミ（株）に入社し購買管理の実務を経験。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に全力を尽くす。

その後、西田経営技術士事務所に移り、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム（通称IPP）」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育てくると多くの経営者から好評。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。

〈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／66回（東京商工会議所、日刊工業新聞社、中小企業大学校など）
自社開催／65回（もの作り！原価管理“強化塾”、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）

〈著書〉『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本』
日本実業出版社

セミナー の特徴

- 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。
- 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。

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けなかったなあ」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。

“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

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

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、まだまだ原価は下げられる



詳細

◆実施日時

2026年 4月17日(金) 10:00～16:30

◆場所

Zoom ミーティング

申込み〆切

2026年4月10日(金)

◆参加費用(税込)

33,000円/おひとり様

※お申込みされた人数以上での受講はできません。

※著作権法の観点から、撮影、録画、録音、その二次利用は固くお断り申し上げます。

◆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するか、弊社ホームページよりお申込みください。
- ② お申込書を受領後、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「受講票」および「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の郵送、参加URLをメールします。

◆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 麻美

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

「第22回 1日でわかる原価管理の基礎の基礎」申込書 (24時間受付中!)

▶FAX 03-6411-1265 ▶ウェブサイトからも申込み可能! <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"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>				
TEL番号			FAX番号		
連絡担当者	部署 役職	氏名 (ふりがな)			
メールアドレス (必須)	※受講票等をお送りします。				
参加者	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職	ふりがな 氏名	
	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職	ふりがな 氏名	

※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。

