

令和7年度ものづくり工場管理実践塾 上級編 セミナーのご案内

原価の把握と活用講座

～自社の原価を把握・改善し、適正な価格設定・価格転嫁の推進を目指して～

対象 経営者、製造現場のリーダークラス、中堅社員、財務担当者等

開催日時・テーマ

10月28日(火) 10時～17時 (休憩・質疑応答含む)

基礎編

原価の把握、賃金上昇の影響、現場改善の経営効果の把握

11月18日(火) 10時～17時 (休憩・質疑応答含む)

活用編

原価の改善・課題解決、価格交渉の事前準備

会場 いずも企業交流館 < N P O 法人ミライビジネスいずも >
(出雲市斐川町神氷2535-10)

定員 各回30名
(基礎・活用編の 両方の受講をお勧めしますが、一方のみを受講いただいてもかまいません。ただし、各回1社2名までとさせていただきます。)

受講料 無料

申込締切 10月21日(火) (定員に達した場合は、募集を終了いたします。)

持参物 筆記用具、電卓

➤ 講座のねらい

中小企業は、構造的な人手不足、最低賃金引上げをはじめとする賃上げ問題のほか、米国関税問題といった新たな課題に直面しており、特に労務費の価格交渉が進んでいないといわれます。

本講座では、諸コスト高騰に対応するため、自社の製品原価を正確に把握・分析し、原価改善活動を推進することで、企業努力だけでは吸収できないコスト増加分を適正な価格に転嫁し、経営改善に繋げることを目指します。

➤ 講座の概要

原価管理の基礎知識(原価計算の基本や賃金上昇が経営に与える影響、現場の改善活動がもたらす効果など)を学んでいただき、原価を適正な価格に転嫁し、価格交渉の事前準備までのイメージをつかんでいただきます。

カリキュラム・講師紹介・申込方法は裏面をご覧ください。

<お申込み・お問合せ先>

公益財団法人しまね産業振興財団 経営支援課 (担当：金津、梅木)

☎0852-60-5115 eメール：con@joho-shimane.or.jp

講師紹介

足立 直樹 氏

あこう管理会計コンサルティングLLP 代表
名古屋工業大学客員教授

〈略歴〉

トヨタグループで事業部門・コーポレート部門の部門長を歴任、2018年、名古屋大学大学院博士後期課程産業経営システム専攻修了(博士号取得)。

国内外の事業企画・経営企画・経理部門の実務経験と産業経営システムを中心とした最新の学術研究をベースとして、大学・大学院での管理会計教育およびコンサルティング、分かり易いセミナー事業を推進し、受講者が真に役立つ知識の修得ができたと思える教育を心掛けています。



＜申込方法＞

当財団HPのお申込方法をご覧ください。

☞ <https://www.joho-shimane.or.jp/org/manage/consul-g/con-seminar/11627>

申込フォームからお申込みいただくか、申込書をダウンロードし必要事項をご記入のうえ、Eメールにて下記のメールアドレス宛に添付送信いただきますようお願いいたします。

eメール：con@joho-shimane.or.jp

◆今回の申込みにご記入いただく個人情報等は、本講座の運営以外の目的では使用いたしません。

※当財団のプライバシーポリシー ☞ http://www.joho-shimane.or.jp/about_us/160

カリキュラム

申込締切10/21(火)

【基礎編】 10月28日(火)

原価の把握、賃金上昇の影響、現場改善の経営効果の把握

- I. 原価計算の目的と原価の構成要素
 - 1.モノの作り方と原価
 - 2.原価計算の役割と方法
- II 損益分岐点と限界利益・CVP分析の基礎
- III 累積限界利益管理
- IV 人件費・賃金上昇による財務への影響等について
(労務費の上昇に対する対応策の立案)
- V.不良率改善・生産リードタイム短縮(=現場の2S/5S改善)の経営効果
 - 1.手余り対応と手不足状態の不良率改善
 - 2.生産リードタイム短縮の経営効果



【活用編】 11月18日(火)

原価の改善・課題解決、価格交渉の事前準備

- I 原価改善活動の体系的な進め方
 - 1.職場で取り組む原価改善
 - 2.更に原価改善を進める方策
 - (1) 原価改善のコツ(具体的な取り組みのポイント)
 - (2) 自社の原価改善活動をさらに進化させる方法を考える
- II CVP分析を活用した利益管理
経営環境の変化(資源価格高騰・労務費上昇)に対応する利益計画の立案と対策の実施
 - 1.製造業の損益分岐点の特徴
 - 2.経営環境の変化と工場の損益分岐点の変動(コスト高騰と労務費上昇)による変化
 - 3.経営環境の変化(資材価格高騰・労務費上昇)を織り込んだ工場利益計画の作成
- III 価格交渉の事前準備
限界利益分析と価格交渉のポイント・進め方
- IV 付加価値を生み出す具体的方策の実践
 - 1.限界利益を増やす営業活動
 - 2.限界利益を増やす開発活動
 - 3.限界利益を増やす製造活動



👉 令和6年度の原価講座(基本編・実践編・応用編)のカリキュラムの構成を、昨今の経営課題をふまえて変更しております。

