

＜原価管理コンサルティング事例のご紹介＞

直ぐに取組めて、成果が見える!!

原価計算・原価管理による利益拡大の考え方・進め方

ねらい

貴社の「原価計算・原価管理」のしくみは、利益確保の面で機能していますでしょうか。

特に、製造業においては「工場での本当の原価がわからなければ、何もできない」といわれるほどですが、これは、製造業に限ったことでなく、販売サービス業にも当てはまる考え方です。

「販売価格の設定や個別製品の利益管理、その他、自社はどんな製品が得意で、どんな製品が不得意なのか？その理由は何か？」

これを知るためには「本当の原価」を常に計算でき、管理できる状態が必要不可欠となります。

近年、特に厳しい顧客要求にどう対応していくのかは、自社の原価構造・収益構造の理解が大前提ですが、複雑さゆえに踏み込んだ原価計算・原価管理体制の構築を敬遠している企業もあるかと存じます。

本講では、「自社で直ぐに取組めて成果が見える。」を狙いとし、コンサルティング実務事例を豊富にご提示致します。この機会が、今後の原価管理体制の構築に向け、その基本と重要性を学んでいただく場になれば幸甚に存じます。**経営企画や生産管理部門責任者の方々の積極的なご参加**をお待ちいたしております。

とき・ところ

日 時：令和2年3月17日（火） 13:30～16:30

*** 13:15から、受付開始**

会 場：NHK名古屋放送センタービル内 NOMA教室

講師紹介

一般社団法人日本経営協会 講師 経営コンサルタント 中小企業診断士 **鈴木 淳**

大阪生まれ 明治大学政治経済学部卒業

中堅中小企業の経営指導を主体とする経営コンサルタント

個別の事情に応じた経営指導を行い、公的団体、上場企業等での講演も多数

カリフォルニア州立大学エクステンションコース（会計、監査、税務、法務）修了

ODA(政府開発援助)の一環で（財）海外産業人材育成協会にてコースディレクターとして、インド、スリランカ、ネパール、ウズベキスタン、バングラデシュ等新興国の経営層に企業経営コースの指導にあたる。2014年8月に南インドケララ州にて新規事業経営コース講座実施。

監査役受任企業のタイ現地法人設立・事業立上げ関連にて契約管理を担当。

日本タイ語検定協会 タイ語検定5級（2017年7月合格）

（財）あいち産業振興機構派遣専門員、名古屋商工会議所エキスパート、

（独）中小企業基盤整備機構中小企業大学校人材育成支援アドバイザー等を歴任

講演、研修実績（敬称略、関与当時の呼称）

中部経済産業局、日本公認会計士協会、中小企業大学校、名古屋商工会議所、中部国際空港、J R東海、名古屋鉄道、京阪電鉄、南海電鉄、遠州鉄道、阪急交通社、N T Tグループ各社、関西電力、中部電力、北陸電力、四国電力、トーエネック、中部プラントサービス、テクノ中部、東邦ガス、サントリー、日立造船、クラレ、伊藤ハム、マキタ、明治製菓、田辺製菓、リコーエレクトロニクス、愛知製鋼、東京エレクトロン、ブラザー工業、日立製作所、東芝、コニカ、富士通、NEC、ナナオ、CKD、クボタ、大垣共立銀行、百五銀行、十六銀行、八十二銀行、名古屋銀行、福井銀行、東海労働金庫、日本生命、住友生命、大阪トヨペット、ハリマ化成 他多数



内 容

13:25～ オリエンテーション

13:30～

1. 「品質、コスト、納期」と「原価」の関係

- ① 品質 (Quality) への対応
- ② 納期 (Delivery) への対応
- ③ コスト (Cost) への対応

2. 「原価が判らないとどうなるか。判るとなにかできるか」

- ① 原価が判らないと
- ② 原価が判ると

3. 「原価計算の基礎的な考え方」

- ① 費用にはどのような種類があるか
 - ② 費用配賦の考え方
 - ③ 製造原価報告書の構造
 - ④ 原価計算のステップ
 - ⑤ 部門費配賦基準の考え方
- 具体的に行うべきこと (自社へのあてはめ)

4. 「コンサルティング事例検討」(製造業実務事例)

原価計算ができるまで、そしてその後の原価管理とコストダウン、さらに経営管理へのステップなど事例を通じて検討します。

(例) 製品別収益管理会議の実施、顧客交渉の武器準備、大赤字製品の受注可否意思決定、現場のムダ排除、時間管理等。

○アンケート記入

～16:30

○講師との意見交換 (希望者のみ)

参加要領

日 時：令和2年3月17日 (火) 13:30～16:30
会 場：NHK名古屋放送センタービル内 NOMA教室
(名古屋市東区東桜1-13-3)



対 象：経営企画や生産管理部門責任者(課長以上)の方々

定 員：35名(先着順受付・満席になり次第終了)

参 加 料：無料(1社2名様まで)

申込方法：下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、そのままFAXにてお申込みください。到着確認後、「参加券」をご派遣責任者様へお送りいたします。

お申込先：一般社団法人日本経営協会 中部本部 経営開発グループ

担当/宮澤・古橋(デスク)

名古屋市東区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル10階

TEL：052-957-4174 FAX：052-952-7418

*当日ご欠席の際は、電話にてその旨ご連絡をお願いいたします。

*お電話でのお問合せは、平日(9:15～17:15)にお願いします。

一般社団法人日本経営協会 中部本部 経営開発グループ 行

「原価計算・原価管理による利益拡大の考え方・進め方」参加申込書

FAX 052-952-7418

令和2年 月 日

(フリガナ) 貴社名 団体名	-----		従業員数	TEL () -
(フリガナ) 所在地	〒		名	FAX () -
	ご芳名 (フリガナ)	ご所属・お役職名	ご派遣責任者 (事務連絡先/参加券送付先)	
No.1			・ご芳名	
No.2			・ご所属	
E-mail			・お役職	

御記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券発送などの事務処理 ②セミナー運営 ③本会事業のご案内
お申込時点で主旨にご同意いただいたものとさせていただきますので予めご了承下さい。
なお、③がご不要な場合は右記□欄にチェックしてください。 □不要

【この面をFAXしてください】