

原価マネジメント 研修シリーズ

■研修の主旨・目的

企業が利益を増やすには、売上数量を増やすか、売価を高くするか、原価を下げる必要があります。

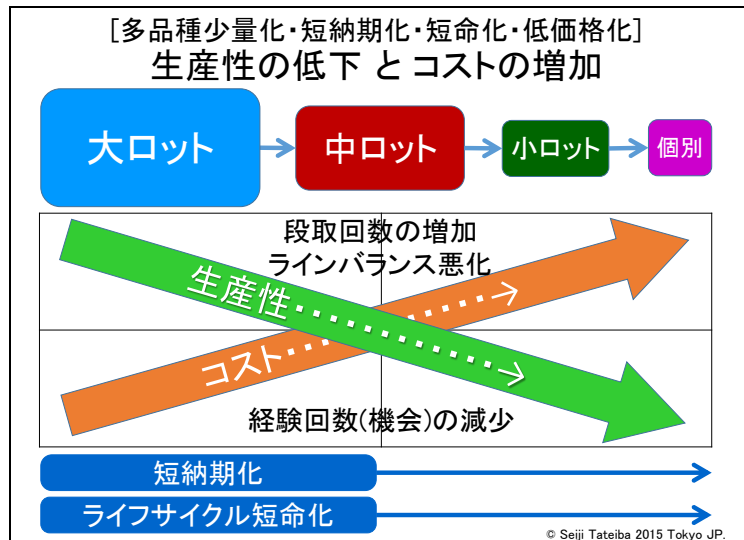
【売上数量】 現状の経営環境下で売上数量を増やすことは、よほどの特徴を出すか、技術革新するか、何らかの新しい価値を見出すなどして、うまく売ることが必要です。

【売価】 売価は、顧客・ユーザーの要望と、新興国の低価格製品・部品に押され、低価格化傾向が継続しており、単価の値上げは考えられない状況であるようです。

【原価】 原価については、非常に不利な環境にあると考えられます。

多くの製造業の受注環境は、多品種小量化・短納期化等により段取り・運搬などの時間比率が高まり、原価は静かに上昇する傾向が続いています。

また製品の短命化傾向も進んでいます。これにより習熟等によるコストダウン効果(エクスペリエンスカーブ理論)も得られにくくなっています。短命化環境では、限界利益・損益分岐点の考え方で生産していればいずれ利益は出る訳ではなく、ファーストロットで利益を確保しなければ、利益を得る前に生産が終わってしまいます。



本研修シリーズは、経営環境変化に応じて利益を出し続ける原価マネジメントの考え方を提供します。

放っておけば、原価は上がる方向性・・・管理・改善の対応が必要！

■研修のパターン

お会社の状況や期待効果により、適切な研修支援の形態は異なります。

	研修名	概要	対象者	基本日数
研修	製造原価の 管理・改善・革新 マネジメント	今後の受注環境・生産形態に適した原価の改善・管理活動、原価革新の考案などの原価マネジメントについて学びます。	経営層、後継者 部長、工場長 原価の管理職	3日間 (6h×3)
	原価管理システムの 構築	材料や生産方法の変化などに対応するために、原価管理の仕組みを見直して、適切な管理・改善活動をシステムチックに行う事を意図して構成しております。	部長、工場長 課長 原価管理担当者	2日間 (6h×2)
	儲かる売価 儲ける原価	受注前または生産する前に原価見積りを行い、目標原価を算出して赤字製品にならないように事前のコストダウン計画をたてて受注又は生産を決定することを考えます。	部長、工場長 課長 原価管理・改善 の担当者など	2日間 (6h×2)

製造原価の管理・改善・革新マネジメント

■研修の主旨・目的

製造業の企業が利益をあげるには、適正な原価での生産が不可欠です。しかし、変化の激しい経済環境の中で原価は上昇傾向になってしまいます。

変化に対応するためには、今後の受注環境・生産形態などに適した原価管理システムが必要です。そのうえで、原価の管理・改善を確実に計画・実行することが重要です。

さらに状況によっては革新的なコストダウンを考案することが必要となります。

本研修では、この原価の改善・管理活動、原価革新の考案などの原価マネジメントについて学びます。

■研修の実施要領


対 象	[経営層] 経営者、役員、後継者、部長、工場長および原価管理業務を行う管理職
実施要領	[3日間研修] 6h×3日 1クラスmax20名として実施します。

■研修の内容

月日	時間	科目・内容	講師
一日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●原価マネジメントの考え方 原価の構成とロス考え方、原価の効率管理、マネジメントの要領などについて学びます。 ●原価の改善・管理活動 原価目標と管理のポイントを考えます。加工費、材料費、外注購買品のコストダウンについて学びます。 ●事前の原価管理 原価見積・原価企画により、受注、生産前にコストダウン活動を完了させ、赤字にしない方法を考えます。 	立居場 誠治 (株)IMEコンサルティング 代表取締役
二日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●原価革新活動 加工費は製品や生産方式の改善余地、材料費は製品仕様や材料素材の改善余地について考えます。 ●原価マネジメントシステム構築 原価管理体制の整備、目標と管理指標の設定、データ収集・フィードバックシステムを構築し、管理人材育成の要領について学びます。 	
三日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●グループ演習 ケース企業の原価マネジメント状況を分析検討し、改善の方向性を考えます。 ●個別演習 ケーススタディを参考にして、自社の原価システムについて考えます。 	

※ 研修の内容(カリキュラム)は、予告なく変更する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

※ 2日間の簡易研修も可能です。お気軽にご相談ください。

	株式会社IMEコンサルティング 東京都大田区蒲田	お問合せ、ご相談等は、弊社ホームページのお問合せよりご連絡ください。	[お問合せ]
---	-----------------------------	------------------------------------	------------------------

原価管理システム の構築

■研修の主旨・目的

時代の移り変わりとともに、受注製品の材料や生産方法は変化していると考えられます。そのため原価の構成や内容が変わり、これまでの管理方法では対応しきれない会社が増えているようです。

本研修では、原価管理の仕組みを見直し、適切な管理・改善を行う事を意図して構成しております。


■研修の実施要領

対 象	部長、工場長、課長、原価管理・改善担当者など
実施要領	[2日間研修] 6h×2日 1クラスmax30名として実施します。

■研修の内容

月日	時間	科目・内容	講師
一日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●原価管理の考え方 原価管理のポイントとコストダウン活動について考えます。 ●原価マネジメントシステム構築 管理体制の整備、評価ユニットと目標設定、管理指標の設定など要領を考え、データ収集・フィードバックシステムを構築し、管理媒体を設定して管理体制を構築します。管理活動実行のための管理人材の育成の要領について学びます。 	立居場 誠治 (株)IMEコンサルティング 代表取締役
二日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●原価の改善・管理活動 原価目標と管理のポイントを考えます。加工費、材料費のコストダウン活動について、学びます。現在多くの企業で潜在している外注購買品のコストダウン活動について考えます。 ●グループ演習 ケース企業の原価マネジメント状況を分析検討し、原価管理システム改善の方向性を考えます。 ●個別演習 ケーススタディの結果を参考にして、自社の原価管理システムについて、考えます。 	

※ 研修の内容(カリキュラム)は、予告なく変更する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

	株式会社IMEコンサルティング 東京都大田区蒲田	お問合せ、ご相談等は、弊社ホームページのお問合せよりご連絡ください。 [お問合せ]
---	-----------------------------	--

儲かる売価、儲ける原価

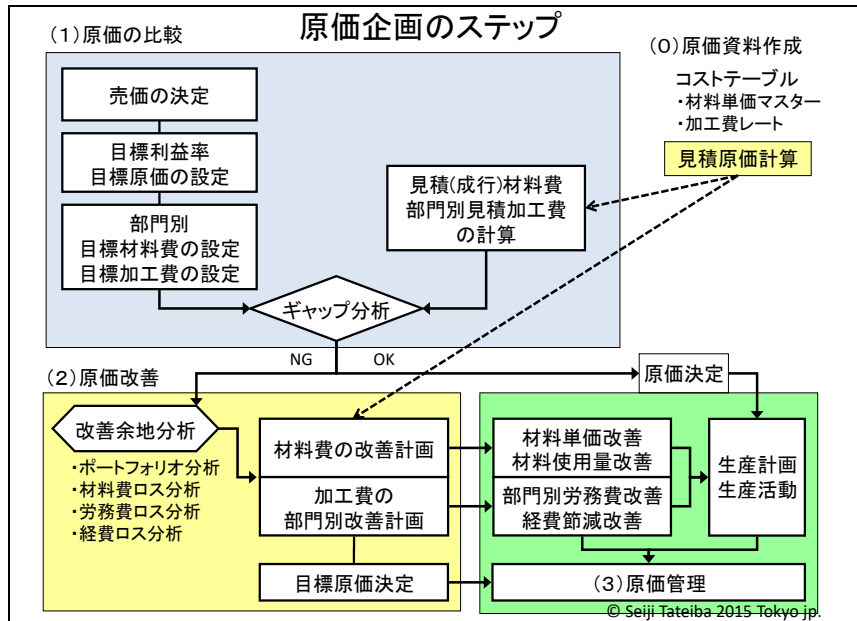
(見積りと原価企画)

■研修の主旨・目的

多くの企業では、受注の低価格化、短命化、多品種少量化、短納期化が進み、利益があげづらいう状況にあります。

従来の「生産が続けば、損益分岐点を超えて利益が出る・・・」という考えでいたのでは、多くの赤字製品を抱えてしまうことになります。

本研修では、受注前または生産する前に原価見積りを行い、目標原価を算出して赤字製品にならないように事前のコストダウン計画をたてて受注又は生産を決定することを考えます。



生産した後で「赤字でした！」では、後の祭り → 「事前に見積り、生産前に改善」

■研修の実施要領


対象	経営層、工場長、課長、原価管理・改善担当者など
実施要領	[2日間研修] 6h×2日 1クラスmax30名として実施します。


■研修の内容

月日	時間	科目・内容	講師
一日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●経営環境、受注の傾向 ●原価見積りの要領 ●売価(引合)と見積りのギャップ分析 (儲かる売価の検討) ●事前の改善立案 (儲ける原価の造り込み) <ul style="list-style-type: none"> ・加工費改善の考え方 ・材料費改善の考え方 	立居場 誠治 (株)IMEコンサルティング 代表取締役
二日目	9時30分 ～ 16時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●受注の可否決定 or 生産計画作成 ●グループ演習 ケース企業の原価企画演習 	

※ 研修の内容(カリキュラム)は、予告なく変更する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

※ 1日間の簡易研修も可能です。お気軽にご相談ください。

 株式会社IMEコンサルティング 東京都大田区蒲田	お問合せ、ご相談等は、弊社ホームページのお問合せよりご連絡ください。	[お問合せ]
---	------------------------------------	------------------------

	<p>株式会社 IMEコンサルティング</p>	<p>東京都大田区蒲田 http://www.ime-net.com https://www.facebook.com/IMEconsulting/</p>
---	--------------------------------	---

■会社概要

株式会社IMEコンサルティングは、経営・管理の技術開発を行い、製造業を中心とした企業様に、コンサルティングや研修などを通じて経営支援をさせていただいております。

<p>業務開始 1991年3月1日 (日本能率協会を通じて) 創業年月日 1998年8月1日 (直接受注開始) 設立年月日 2001年7月3日 (株式会社登記) 設立会社名 株式会社 IMEコンサルティング 所在地 東京都大田区蒲田 代表取締役 立居場誠治 資本金 1千万円</p>	<p>東京商工会議所会員 蒲田法人会会員 日本能率協会講師 中小企業大学校講師</p>
---	--



業務内容

- ・診断
- ・コンサルティング
- ・研修・講演
- ・ツール開発
- ・書籍、文書類
- ・診断システム
- ・eラーニングシステム開発
- ・研修コンテンツ開発

技術テーマ

- ・経営戦略、成長戦略、経営計画
- ・新製品開発・管理
- ・マネジメントシステム構築 (経営、組織、原価、ISO)
- ・生産管理、最適生産システム構築
- ・機械化・自動化・スマート化
- ・人材育成、技術技能伝承、OJT
- ・現場改善管理 (IE、QC、ポカミス)
- ・実施効率管理 (工数設備効率、品質コスト)

IMEでは、日本能率協会、中小企業大学校等に、カリキュラム、テキスト、資料等の提供、講師派遣などを行っております。

■講師プロフィール

株式会社 IMEコンサルティング
 代表取締役 立居場 誠治 (たていば せいじ)

日本大学卒業後、大手建材メーカーで生産管理、コストダウン、品質管理、公害対策、研究開発等を担当。

その後、1991年より日本能率協会、1997年よりタナベ経営にて経営コンサルティング、研修等を行い、1998年に独立し、現在に至る。

製造業のコンサルティングを中心とし、経営戦略立案、新製品・新事業開拓、原価マネジメント、現場改善、ISO9001, 14001, OHSAS18001 の認証取得支援等で、多くの企業の指導、教育研修の実績を持つ。



著書 『技術者のための原価企画』、『理想原価への挑戦』(日本能率協会)
 『経営戦略立案』、『経営管理の仕組み』、『ヒューマンエラー、ポカミス防止』(コンテンツ堂) など

■研修実施の要領

弊社の各種プログラムを、御社ご指定の場所で研修いたします。
 研修プログラムは、ある程度のカスタマイズは可能です。 また、新規作成も可能です。
 なお、社内研修は、外部研修と比べ、多くの人材が同時に同じ研修を受講し、学ぶことが可能なため、共通の認識・理解が得られ、以降の各種活動がスムーズになる効果があります。

※ 全国各地に出講いたします。(出講した都道府県)

北海道、秋田、岩手、福島、宮城、山形、新潟、長野、群馬、栃木、埼玉、茨城、千葉、東京、神奈川、山梨、静岡、愛知、富山、石川、福井、京都、奈良、大阪、和歌山、兵庫、岡山、鳥取、広島、愛媛、福岡、佐賀、熊本

※ 出講の費用等

お問合せをいただき、実施の日数や実施要領等のご相談内容に応じて、お見積りいたします。

以上 [\[お問合せ\]](#)