

役に立つ原価と採算の話し

アドバンスコース

さまざまな日常業務の中で現場管理者には、自部門の採算性と事業運営の協調判断が重要です。新規設備投入や更新、在庫改善、厳しい受注条件対応にいたるまで、採算と収益性を見極める能力が必要です。国内外との企業競争を勝ち抜くため、事業背景と会計データに基づく方針を明示し事業推進することが求められます。本研修では、会計数値を分かりやすく解説し具体的事例をもとにした演習により経営感覚を深めます。

対象 ものづくり現場の管理者、
リーダー(中核人材)の皆様
経験年数10年程度以上

定員 30名

時間 9:30~16:30 6時間
(9:00から受付)

日程 平成29年10月19日(木)

会場 岐阜工業高等専門学校
図書館 多目的ホール

※本研修には定規・電卓を持参ください

研修後のフォローアップ

研修後、ご希望により、逆スクーリング制度(フォローアップ)を実施します。

講師が受講者の現場を訪問し、直接指導を行います。(有料)

プログラム

1. 現場で使えるやさしい決算書の見方

- 1 決算書アレルギーは治せる
- 2 わかりやすい原価と儲けの話し
- 3 現場に必要な付加価値会計のポイント
- 4 現場と管理会計例 (なぜ特売は可能なのか)

2. 会社の数字に強くなる

- 1 数値の本質をつかむツール
- 2 ものづくりの平均原価構造売値と原価計算
- 3 売値と原価計算及び減価償却
- 4 変動費・固定費---損益分岐点売上実例 【演習】

3. “儲け”を伸ばす

- 1 自分の時間給と自部門賃率の計算
- 2 外注ビジネスでよくある誤解 【演習】
- 3 なぜ在庫は嫌われるのか
- 4 採算性と収益性の違い

4. 経営感覚を深耕

- 1 現場におけるコスト見える化
- 2 採算性の肝を使い込む
- 3 収益性と現場改善のポイント
- 4 改善効果を測るモノサシ

講師紹介

奥野 泉

大手情報通信機メーカーで通信システム設計など広く技術分野の業務に従事後、営業畑に転向、岐阜支店マネージャー、系列会社中部支店長などを歴任し広範な実務経験、ノウハウを持つ。

技術・営業場面の実践的な仕事に精通し、技術思考に基づく営業・経理分野の見方、講義には定評がある。