

役にたつ原価と採算の話

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、自部門の採算性判断と収益性向上立案が求められます。新規設備投入や更新、現場の在庫、厳しい受注条件対応にいたる経営的判断を下す能力です。採算性・収益性の仕掛を的確にマネージし国内外との企業競争を勝ち抜くため、会計データに基づく方針を明示し事業推進する必要があります。本研修では会計数値を分かりやすく解説し、具体的演習により経営感覚を身につけます。

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 20名

時間 9:30~16:30 6時間
(9:00から受付)

日程 平成28年 9月29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 決算書アレルギーをなくするために
- 2 わかりやすい原価と儲けの話
- 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 会社数値に強い管理者感覚
- 2 売値と原価計算
- 3 ものづくりの平均原価構造
- 4 変動費・固定費---損益分岐点売上実例 【演習】

3. 収益性意識を高める

- 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. 経営感覚を磨く

- 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。