

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、とりわけ自部門事業の収益性向上と採算性判断が重要です。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まで、経営的判断を下す能力が必要です。国内のみならず海外との企業競争を勝ち抜くために、現場管理者は事業背景と採算・収益性向上に基づく方針を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易く解説し、採算・収益性の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27年10月 1日(木)

会場 岐阜工業高等専門学校
図書館 多目的ホール

プログラム

1. 現場でも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 現場から見た会社スコアボードのポイント
- 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 会社数値に強いリーダー
- 2 売値と原価計算・減価償却 【演習】
- 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. 計数感覚を身につける

- 1 なぜ在庫は嫌われるのか
- 2 仕掛在庫でわかる企業体質
- 3 在庫金額・在庫問題
- 4 時間給と自部門賃率 【演習】

4. 経営意識を高める具体策

- 1 限界利益をしっかりと押さえる
- 2 現場における利益の見える化
- 3 的確に儲けを測るモノサシ
- 4 外注ビジネスでよくある誤解 【演習】

※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

- ・研修会終了後に無料相談を承ります。
- ・また、ご希望により「逆スクーリング」を実施いたします。講師が受講者の現場にうかがい、直接指導を行います。(有料)

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。