

原価低減を実現に導く

アプローチと社内調整術



とき 2024年 7月 5日(金) 10:00~17:00
ところ 中産連ビル 研修室 (名古屋市東区白壁三丁目12-13)
講師 大手自動車部品メーカー勤務 水谷 彰利 氏

受講対象

原価低減活動に携わる全ての方(原価企画、開発、設計、営業、調達部門)

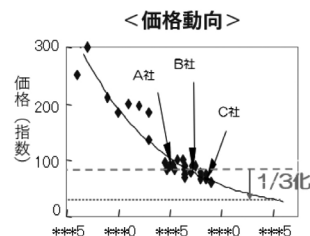
- ☞ 原価の考え方を学んで、コストダウンを積極的に推進していきたい方
- ☞ 周囲を巻き込みながら、活動に取り組みたいが働きかけが上手くいかずに困っている方
- ☞ 原価低減の計画を立てたはいいが、関係者が動いてくれず悩んでいる方

現在も企業で原価低減に取り組んでいる実務家が経験も交えながら教えます!!

原価低減を達成するためには、原価を分析して低減の余地を見つるところからはじまります。そして、適切な手法で、適切な部署に、適切なタイミングで、アプローチを行うことがとても重要です。

しかし、いくら素晴らしい計画や企画でも実現しなければ絵にかいた餅です。仕事は組織で行うものなので、実現するためには関係各所の人々とコミュニケーションをとり、働きかけを行う社内調整が必要不可欠です。

本研修では、それらの問題を解決しコストダウンを実現することができるようになることを目指します。実務で使いやすい原価低減のアプローチとそれを実現するための調整術を演習を交えて身につけていただけます。長年、企業で数々の原価低減PJを推進してきた現役のプロフェッショナルである講師が自身の経験も交えて原価低減を実現に導く勘所をお伝えします。



※実際に原価低減に効果的な手法も交えて紹介します

本研修のポイント

- ①原価の基本的なしくみを理解して原価のムダを見つけるポイントを学びます
- ②実務で効果を発揮する実践的な原価低減のアプローチを学びます
- ③考えた計画・企画を実現に導くために周囲を巻き込んで動かす社内調整のテクニックを学びます

プログラム

1.はじめに

- (1) 製造業を取り巻く潮流・自己紹介
- (2) 研修参加の目的確認
- (3) 本日の目標

2.原価の基本

- (1) 現場で発生する費用と原価
- (2) 利益を出すにはコストダウン
- (3) 財務3表と原価の関係
- (4) 利益の種類 (5) 人を動かすには原価の見える化!

3.原価低減実現アプローチ

- (1) 目標設定と活動フレーム
 - ① 目標の大きさ ② 活動時期 ③ 活動組織
- (2) ケース1
~赤字事業を救済!! 3年で15%ダウンした利益改善PJ~
【演習】企画書の骨子作成演習
- (3) 原価低減実現アプローチ
 - ① VE(価値を分析するアプローチ)
 - ② SE(源流管理によるアプローチ)
 - ③ BMC(ビジネスモデルによるアプローチ) ④ 専任化
 - ⑤ CVI(顧客価値とコストとの相関を見るアプローチ)

(4) ケース2

~後発参入商品の製品設計段階の原価低減~
【演習】プロジェクトの骨子作成演習

(5) まとめ

4.原価低減成功の社内調整術

- (1) 社内調整術とは?
- (2) 社内調整のポイント
 - ① 心構え ~勝とうとしないでWin-Win~
 - ② 姿勢 ~真摯且つ誠実に課題と向き合う~
 - ③ 事前準備 ~何事も準備すればするほど安心論・自信につながる~
 - ④ 交渉時 ~朗らかに且つ先方にとって分かり易く説明しゴールを明記~
【演習】相手を説得する
- (3) 交渉に使える心理学的テクニック
 - ① 要求を飲んで欲しい時 ② 信頼関係を構築したい時
 - ③ 伝え方を工夫したい時
【演習】相手を動かす
- (4) コストダウン目標達成のための交渉

5.まとめ

実務家が事例を交えて原価低減を実現するポイントを教えます!

どんなに素晴らしい計画、企画も社内との調整なしには実現しません!

- ☑ 原価の分析はできるが、低減させるためのアプローチがわからない
- ☑ VEやCVIといった手法は知っているが、使い方がピンときていない
- ☑ 原価を学び、低減の余地を見つけられるようになりたい
- ☑ 計画づくりに自信はあるが、社内調整で苦労している
- ☑ 周りを巻き込んで仕事をするには、どんなふう考えれば良いかわからない

- ① 原価のしくみを理解して、コストを下げる手法を身につけることができます。
- ② 実際に講師が成果を上げたプロジェクトの事例をケースに学べます。
- ③ 演習も交えて実践的な内容で進めます。

担当講師

大手自動車部品メーカー勤務 水谷 彰利 氏



東京理科大学経営工学部を卒業し、当時のトヨタ系Tier1部品メーカーへ入社。生産技術部門でものづくりの基礎を学んだ後に原価管理部門にて数々の原価低減PJに取り組んだ。不採算であった数々の赤字製品を原価低減活動によって黒字化に導いて、数々の事業を救ってきた。また、工場内での改善活動にも積極的に取り組み、自ら立ち上げた改善活動PJは30年たった今も継続している。その後、北米の関係会社の副社長として、関係会社への原価管理を普及するなどグローバルに活躍し、現在も活動の最前線に立つ原価低減のプロフェッショナルである。

原価低減を実現に導くアプローチと社内調整術(7/5) 参加要項 / 参加申込書 ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費 (1名様)	[会員] 36,300円(消費税込) [会員外] 41,800円(消費税込)
申込方法	①・下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずにファックスにてお送りください。 ・中産連ホームページの各セミナー詳細からもお申込み可能です。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ②受講票と請求書を開催日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・・・・・・・・受講料の100%
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 森 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail: seminar@chusanren.or.jp

会社名 _____
 〒 _____

年 月 日

所在地	TEL	FAX
参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mailアドレス
申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mailアドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記に①点のご記入をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)		会員 ・ 会員外		



FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 森行

セミナーNo.0468