



～工場や店舗全体で取り組む原価低減と顧客の信頼関係を重視した
価格交渉により、強い企業をつくる～

コスト高騰時代の

“原価低減”と“価格交渉”の進め方

■とき

2025年 1月23日(木)
(1日コース 10:00～17:00)

■講師 足立 直樹 氏

あこう管理会計コンサルティングLLP代表
名古屋工業大学客員教授

■ところ

中産連ビル研修室

名古屋市東区白壁3-12-13

または、

■オンライン(ZOOM配信)

原材料価格の高騰やエネルギーコスト上昇の影響で利益確保が難しい状況が続いています。打開するためにどのような対策をとっていくべきでしょうか?ものづくり工場に限らず原価低減と価格設定・交渉の考え方と進め方を学んで自社の店舗や工場が安定的に儲かる方策を展開しましょう。

対象

- ✓ 原材料価格の高騰やエネルギーコスト上昇にどのように対応していけばいいのかを考えているものづくり工場および店舗経営をしている経営者および経営管理部門の方
- ✓ ものづくり工場や店舗で、価格高騰時代に対応した計画的な原価低減を推進している管理者
- ✓ ものづくり工場や店舗で顧客への見積価格提示から価格交渉を主導している営業部門の管理者
- ✓ 原材料価格の高騰やエネルギーコスト上昇の対応を、日々の業務の中でどのように対応するかを考えている実務担当者

研修プログラム

I.原価の基礎知識(原価計算の目的と原価の構成要素)

1. 原価計算の目的と原価の構成要素

【演習①】コスト競争力とは?

自社の製品の原価構成はどうだろう? どこが強みだろうか?

2. 原価計算の役割と方法

【演習②】原価計算ステップの概観 簡単な原価計算をしてみよう。

II. 原価計算の流れと結果の活用

1. 原価計算の流れ

2. 実際原価計算

【演習③】機械加工工程の原価計算

3. 標準原価計算

4. 原価計算結果の活用

【演習④】原価差異分析

5. 標準原価計算の全体像

III. トヨタ式原価管理活動の考え方

1. 原価企画・原価維持・原価改善

IV. CVP分析を活用した利益管理

1. 製造業の損益分岐点の特長

2. 経営環境の変化と工場の損益分岐点の変動

(コスト高騰による変化)

【演習⑤】工場の損益分岐点を計算しよう

V. 経営環境の変化(資源価格高騰)に対応する利益計画の立案と対策の実施

1. 損益分岐点管理を活用した原価改善

2. 経営環境の変化に対応した工場利益計画の立案の基礎知識

【演習⑥】経営環境の変化(資材価格高騰)を織り込んだ工場利益計画の作成

VI. 原価改善を進める方策・原価改善のコツ

1. 自社の職場で取り組む原価改善

2. 原価改善のコツ(具体的な取り組みのポイント)

【演習⑦】自社の原価改善活動をさらに進化させる方法を考える

VII. 原価企画と価格交渉・サプライヤーの留意事項

1. 原価企画の実践 2. 価格交渉・サプライヤーの留意事項

VIII. 全体のまとめと質疑応答

☒ 原材料価格やエネルギー費の上昇などコストアップ要因を、自社製品の販売価格に反映させて、顧客との信頼を保ちながら価格交渉をする方法を自社に取り入れたい。

☒ 原材料価格の高騰やエネルギーコスト上昇の影響が大きくて、将来計画をどのように立てて利益を創出していけばいいのかわからないか不安である。

☐ 厳しい経営環境の中で主体的な利益管理ができるようにしたい。

☒ コスト高騰が急激で、なんとか自社で原価低減活動を行いたいかわからないかどうに行っていけばいいのかわからないか不安である。

☒ 資源価格やエネルギー価格が高騰している中で、自社製品の価格は原材料価格の上昇に応じた値上げができない。

☐ 値上げをしたくても顧客に受け入れてもらえるのかわからないか不安である。

☐ 値上げをして顧客が離れていかないと心配である。

- ① 原価の基礎知識(原価計算の目的と原価の構成要素)
- ② 実際原価計算と標準原価計算の仕組みと活用
- ③ トヨタ式 of 原価管理
(原価企画・原価維持・原価改善)
- ④ CVP分析を活用した損益分岐点管理

コスト高騰時代の“原価低減”と“価格交渉”の進め方(1/23) 参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	【中産連会員】36,300円（消費税込）【中産連会員外】41,800円（消費税込）
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。（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。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※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。
受講までの流れ	＜会場受講の場合＞ 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。 ＜オンライン受講の場合＞ ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。
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。 ・会 場 受 講 の 場 合 ： 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合 ： テキスト発送後（開催日の約1週間前）・・・・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。
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 大土井 〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail : seminar@chusanren.or.jp

会社名 _____ TEL _____ FAX _____
 〒 _____
 所在地 _____

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
		百万円	人
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外	

今回ご記入いただく個人情報は、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○点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない