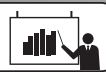


～労務費、材料費高騰をカバーして
限界利益を生み出す切口を学ぶ～

会場受講



オンライン受講
(Zoom)



一般社団法人 中部産業連盟

中産連

限界利益分析の活用による 「付加価値を生み出す経営」 の進め方

と き 2025年 12月 11日 (木) (1日コース 10:00～17:00)

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)

ご参加
いただきたい方

- ☒ 原材料価格の高騰やエネルギーコスト上昇および労務費増加への対応方法を検討し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付加価値経営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および労務費上昇の経営への影響を把握し、日々の業務の中での対応を考えている実務担当者

本研修のねらい

原価計算および限界利益分析(CVP分析)の基本および限界利益分析を経営に活用する基本的知識までを学び、製品別・事業別限界利益分析指標の求め方から、経営指標として活用し「付加価値経営を推進する具体的な方策」まで確実に修得しましょう。原価改善や売価アップ・高付加価値製品の開発などの付加価値経営の基本を学びます。

プログラム

1.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および限界利益

【演習①】コスト競争力とは？

自社の製品の原価構成・限界利益はどうだろう？
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。

2.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

(変動費・固定費の高騰による変化)

【演習③】工場の損益分岐点を計算しよう

3.製品別・事業別限界利益指標の算出と現場管理指標としての活用方法

(1)付加価値経営推進の必要性和経営指標の役割

事業別・製品別限界利益指標の算出と

累積限界利益管理の進め方

【演習④】製品別累積限界利益の算出と管理指標としての活用

4.経営環境の変化(価格高騰・労務費上昇)に対応する利益計画の立案と対策の実施

(1)限界利益に着目した利益計画の立案方法

(2)見通しと対策を織り込んだ利益計画

【演習⑤】経営環境の変化(資材価格高騰・労務費上昇)を
織り込んだ利益計画の作成

5.限界利益に着目した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限界利益に着目した原価改善

(2)原価改善のコツ(具体的な取り組みのポイント)

【演習⑥】自社の原価改善活動をさらに進化させる方法を
考える

6.付加価値を生む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

連鎖的原価企画と自主企画製品の原価企画

【演習⑦】新製品αの原価企画表と自主企画品製品βの原価
企画表の作成

(2)価格交渉・サプライヤーの留意事項

7.全体のまとめと質疑応答

限界利益分析の活用による「付加価値を生み出す経営」の進め方

原価改善や売価アップ・高付加価値製品の開発などの付加価値経営の基本を学びます。

- ▽

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、利益を圧迫しているが製品別にどのような対応をしていけばいいのかわかりやすい原価管理指標(限界利益管理指標)を使って分析し主体的な利益管理ができるようにしたい。

▽

新規採用コストや賃金の上昇など労務費が上昇しているが、労務費をカバーして利益を生み出す方を、限界利益に着目した付加価値経営を推進することにより計画的に立案したい。

▽

固定費・変動費とも増加が見込まれるなかで、原価改善や売価アップ、付加価値のある製品の開発と販売など具体的な方策を織り込んだ利益計画を策定し付加価値経営を推進する方法を修得したい。

▽

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して、限界利益を確保する方法を自社に取り入れたい。
- ①原価の基礎知識
(原価計算の目的と原価の構成要素)

②CVP分析を活用した損益分岐点管理

③製品別・事業別限界利益指標の算出と現場管理指標としての活用方法

④経営環境の変化(価格高騰・労務費上昇)に対応する利益計画の立案と対策の実施

⑤限界利益に着目した原価改善を進める方策・原価改善のコツ

⑥付加価値を生む原価企画と価格交渉・サプライヤーの留意事項

講師

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

足立 直樹 氏

トヨタグループで事業部門・コーポレート部門の部門長を歴任、2018年名古屋大学大学院博士後期課程産業経営システム専攻修了(博士号取得)。国内外の事業企画・経営企画・経理部門の実務経験と産業経営システムを中心とした最新の学術研究をベースとして、大学・大学院での管理会計教育およびコンサルティング、分かり易いセミナー事業を推進し、受講者が真に役立つ知識の修得をすることができたと思える教育を心掛けています。

限界利益分析の活用による「付加価値を生み出す経営」の進め方(12/11) 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)	[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ご利用はお断りします。 ・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

年 月 日

会社名
〒

所在地 TEL FAX

※オンライン受講を希望される場合は○を付けてください。

オンライン 受講	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、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