

～原材料費・人件費高騰下でも利益を確保する
収益改善の実践法～

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

利益を生み出す商品・事業を見極める 「付加価値を生み出す経営」 の進め方

と き 2026年 11月 27日(金) (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

原材料価格やエネルギーコストの高騰、人件費の上昇など、収益を取り巻く環境が厳しさを増す中、企業にはコスト増を吸収しながら利益を創出する経営が求められています。本研修では、限界利益の視点から自社の収益構造を正しく把握し、どの商品・事業で利益を生み出すべきかを見極める力を養います。さらに、原価改善や価格戦略、付加価値向上を収益拡大につなげる実践的な考え方を学び、環境変化に左右されない強い収益体質づくりを目指します。

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

利益を生み出す商品・事業を見極める「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。

- 材料費やエネルギーコストの高騰で利益が圧迫される中、製品別の採算が見える化し、利益を生み出す商品・事業を見極めたい。
- 人件費の上昇を吸収しながら利益を確保するため、限界利益に着目した付加価値向上策を計画的に進めたい。
- 原価改善、価格改定、高付加価値製品の開発を利益計画に反映し、収益力を強化したい。
- コスト上昇分を適切に販売価格へ転嫁し、顧客との信頼関係を維持しながら利益を確保したい。

本研修では以下のことを学びます。

- ① 限界利益分析を活用した収益構造の見える化と利益管理の進め方
- ② コスト上昇時代に利益を確保するための利益計画と原価改善の実践方法
- ③ 価格戦略と付加価値経営による収益力向上の進め方

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。

[2026年度] 利益を生み出す商品・事業を見極める「付加価値を生み出す経営」の進め方(11/27) 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。 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。		
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

〒

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	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。 ☐ 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(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		