

コース名	生産現場力強化シリーズ② モデルで学ぶ原価管理とコストダウン		
研修のねらい	国内のみならず、安価な輸入製品等との競争が激化する中、コスト競争に打ち勝つため、製造現場にはさらなるコストダウンが求められます。 本研修では、製造現場をモデル化した教材を使い、原価計算とコストダウンのポイントを学び、自社のコストダウン活動の改善のための実践力を高めます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・企業内の製造原価の分析の仕方を学びます。 ・原価計算結果からコストダウンポイントを抽出する着眼点を学びます。 ・コストダウン活動を実施できる能力を身につけます。 		
注記事項	<p>◆本コースで学んだ成果は、当校で実施する下記コースで活かすことができます。併せての受講をお勧めします。</p> <p>「標準化と品質管理の進め方」2017年10月3日(火曜)～10月5日(木曜)(全3日間)</p> <p>「生産計画改善とリードタイム短縮の進め方」2017年11月7日(火曜)～11月9日(木曜)(全3日間)</p> <p>「コスト削減のための在庫管理」2018年1月24日(水曜)～1月25日(木曜)、2月27日(火曜)(全3日間)</p>		
研修期間	2017年7月19日(水曜)～7月21日(金曜)(3日間)		
受講対象者	管理者・新任管理者層 ・原価管理を基礎から体系的に学びたい方 ・コストダウンの進め方を学びたい方 ・自社のコストダウン活動を見直したい方	定員	30名
		受講料	31,000円

月 日	時 間	科 目	講 師	内 容
7月19日(水曜)	9時20分～9時40分	オリエンテーション	担当職員	
	9時40分～12時40分	原価のしくみについて	大塚 泰雄 株式会社MEマネジメントサービス 常務取締役	原価と利益が出るしくみを理解した上で、材料費・加工費の計算の仕方や日常的に取り組めるコストダウンのポイントについて学びます。 ・企業経営とお金の流れ ・材料費と加工費の計算方法 ・日常業務でのコストダウン
13時40分～17時40分	コストダウンと現場の原価管理の進め方	原価管理を現場のコストダウン成果に結びつけるためのポイントを理解した上で、コストダウン余地の把握の仕方を学びます。 ・「改善活動」と「管理活動」 ・原価管理とコストダウン活動 ・コストダウン余地の把握 (「だれが」「なにを」「いくら下げるか」)		
7月20日(木曜)	9時20分～12時20分	モデルケースでのコストダウンシミュレーション(グループ演習)	大塚 泰雄(前掲)	ケース演習を通じて、材料費・加工費のコストダウンにつながるアクションを理解します。また、演習結果から自社現場への応用を考えます。
	13時20分～18時20分		橋本 大和 株式会社MEマネジメントサービス システム事業部長	・一人生産方式による組立作業 ・治具の有効活用 ・部品一体化の改善 ・部品共通化の改善 ・理想原価へのトライアル ・演習成果発表
7月21日(金曜)	9時20分～11時20分	コストダウンの目のつけどころ	大塚 泰雄(前掲)	製造現場での材料費・加工費のコストダウン事例を交えて、自社現場での実践のヒントを学びます。
	11時20分～12時20分			・4つのロス ・不良・製造歩留り事例 ・作業効率を上げる事例
	13時20分～16時20分			
	16時20分～16時30分	修了証書授与	担当職員	

講師氏名	略 歴
大塚 泰雄 (おおつか やすお) 株式会社MEマネジメントサービス 常務取締役	大手工作機械メーカーに11年勤務。開発・設計、製造、営業技術などを経験し(株)MEマネジメントサービス常務取締役。マネジメントコンサルタント。中央大学アカウンティングスクール兼任講師。主に企業では、設計・生産技術・購買・製造部門の原価管理システムの立案・構築・実施やVE、IE、購買査定テーブルを活用した、総合的コストダウンを展開し、企業の業績を改革するコンサルティング業務が活動の中心である。その他、公開セミナー、社内教育などの活動も行う。 主な著書には「実践原価企画」「よくわかる金型の原価管理とコストダウン」「見える化でわかる売り値と買い値」「見える化でわかるムダつぶしコストダウン」「トコトンやさしい原価管理の本」などがある。
橋本 大和 (はしもと やまと) 株式会社MEマネジメントサービス システム事業部長	イベント企画制作・映像ソフトウェア企画開発・ITコンサルティング企業を経て2009年広告コンサルティング会社を設立。中小企業の販売促進・ブランディング・コンサルティング・セミナー教育などの活動を経て現在(株)MEマネジメントサービス システム事業部長に就任。同時に東洋美術学校非常勤講師も勤める。主に社内教育ツールの開発やセミナー事業の発展に寄与。主なセミナーとして「リピーターが途切れないHPのデザイン設計と運用」「ブログで伝わるブランディング講座」「3人の専門家による失敗しない企業術」「WEB・DTP活用！ 販促しやべり場」「個人の強みを発見するセルフブランディング」などがある。

29年度コース別受講申込書 (FAX)

FAX.042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 殿

年 月 日

フリガナ				代表者役職			
会社名				代表者氏名			
所在地	〒 都道府県						
TEL				FAX			
業種	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()			業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 11.衣料 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
主要取扱品目				資本金	万円	従業員数	人
東京校での受講実績	ある(経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他研修) ・ない ※↑受講実績のある方は、どの研修を受講された経験があるか○をしてください。			東京校メルマガ発行時の送信可否	可 ・ 不可		
研修情報の入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.区市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()					人材育成計画作成への関心	ある ・ ない
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail				

受講コース名		コースNo.	No.
--------	--	--------	-----

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署	受付状況①	受講いただけます	
	氏名	歳	男・女	役職(役職を記載の上該当区分に○) (代表者・役員・管理者・管理者候補等)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する ○	⇒	入寮日	~	退寮日		
			研修開始日 ○		研修終了日 ○		
	入寮しない ○		研修開始日の前日 ○		研修終了日の翌日 ○		

- 1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、原則として1コースあたり社2名様までのお申し込みとさせていただきます。(一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。)なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
- 4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。「経営後継者研修」「経営管理者研修」
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、申込書はコピーしてご利用ください。

個人情報の保護について	個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。
-------------	--

大学校使用欄				
--------	--	--	--	--