



主催：(株)企業研究会／協力：TAC(株)

## 《開催要領》

日 時▶ 2016年 2月 26日 (金) 10:00~17:00

会 場▶ 東京／企業研究会セミナールーム (東京：麹町)  
名古屋／TAC名古屋校 (名古屋：名鉄バスタークビル9F)  
大 阪／TAC梅田校 (大阪：梅田センタービル5F)

## 《オンライン LIVE セミナーとは》

当セミナーは、講師が来場する東京会場をメイン会場として、その模様を名古屋会場・大阪会場に中継致します（名古屋会場・大阪会場への講師の来場はありません）。中継については、TV制作会社である(株)東通が担当し、双方コミュニケーションにより、名古屋会場・大阪会場からの質疑応答も可能です。

講 師 桐生公認会計士事務所 公認会計士 桐生大輔 氏

**講師紹介**  
平成11年法政大学経営学部卒業。TAC株式会社を経て、平成12年(株)ビジネストラスト入社。原価計算ソフトの開発補助・導入・原価計算制度構築コンサルティングに加え、連結会計ソフトの導入や連結決算早期化に係るコンサルティングを行う。平成18年アイ・ビー・エム ビジネスコンサルティングサービス(株)入社。その後、日本アイ・ビー・エム(株)を経て現職。原価計算、管理会計に関する講演実績多数。

(申込書送付先) FAX▶03-5215-0951

※当会 HPからもお申し込み頂けます。企業研究会 [検索](#)

■受講料: 1名(名古屋・大阪会場は昼食代を含みません) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

東京	正会員 37,800円 (本体価格 35,000円)	一般 41,040円 (本体価格 38,000円)
----	----------------------------	---------------------------

名古屋・大阪	正会員 34,560円 (本体価格 32,000円)	一般 37,800円 (本体価格 35,000円)
--------	----------------------------	---------------------------

希望会場に「✓」をご記入下さい。		東京 151790-0606	名古屋 151819-0606	大阪 151820-0606
ふりがな 会社名				
住 所				
TEL	FAX			
ふりがな ご氏名	所 役		属 職	
E-mail				

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させて頂きます。

■参加要領：申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。後日（開催日1週間～10日前まで）受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問い合わせ先：企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当／川守田 E-mail:[kawamorita@bri.or.jp](mailto:kawamorita@bri.or.jp)

TEL : 03-5215-3514 FAX : 03-5215-0951 〒102 - 0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

原価について一から学びたい方に

# 原価計算・原価管理の基礎講座

～ 演習を交えて原価計算の初步を平易に解説 ～

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。  
※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

## .....プログラム.....

(7) これ以外にも役者がいた  
～品質原価計算・ライフサイクルコストинг～  
①品質とコストはトレード・オフ～品質原価計算～  
②お客様もトータルコストを見る時代に！  
～ライフサイクル・コストинг～

### 4. 原価計算システムの構築にあたって

(1) 目的をはっきりさせよう  
①具体的なアウトプットを考えよう  
②システム会社任せじゃダメ！？  
(2) 現状の業務に固執するな  
(3) コミュニケーションをとろう

### 5. 会社の管理にも役立つ味方です

(1) コスト管理に有効なのは?  
①まずは製造段階でのコスト管理を学んでみよう  
～標準原価差異分析～  
【演習問題4】標準原価差異分析  
～実際原価との差異から問題点を発見～  
②コストダウンには活動基準原価計算(ABC)が役に立つか?  
③これからは原価企画の時代  
～企画・開発段階からのコスト管理～  
(2) いくら売ったら儲かるの?  
～CVP(Cost Volume Profit)分析～  
【演習問題5】損益分岐点分析をしてみよう  
【設例8】収益性分析をしてみよう  
～どの製品を売ったら一番儲かるのか?～  
(3) 儲かるの儲からないの?  
～業務的の意思決定と戦略的の意思決定～  
①こんなとき受注していいの?  
【演習問題6】値引き要請のある大量注文は受けるべきか?  
②投資の回収可能性を計算してみよう  
【演習問題7】回収期間法で投資案をふるいにかけてみよう  
【設例9】正味現在価値法をしてみよう  
【演習問題8】正味現在価値法をやってみよう  
【設例10】リースか購入、どちらが得なのか?

※ご参加者は電卓をご持参下さい。

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

※セミナー中、映像及び音声のトラブルがあった場合、下記の通りご対応をさせて頂きますので、ご了承の上、お申し込みを頂けます  
ようお願い申し上げます。

■映像など切断した場合、再接続してから講義を再開致します。

■接続が回復できない場合、もしくは音声が途切れなど配信品質が著しく低下した場合、受講料を返金させて頂きます。

裏面もご覧下さい！一枚のパンフレットで  
2種類のセミナーをご案内しております。