

《 原価企画・特別セミナー 》

利益を生み出す原価企画

— 強い企業は何が違うのか —

MESSAGE

不況、低成長期といわれながらも、好業績を続けている企業もある。これらの企業を取り上げて調査、検討してみると、いくつかの共通点が見出される。

簡潔にまとめれば、「顧客ニーズにマッチした新製品をタイムリーかつ低コストで実現」していることである。

このために活用されている有効な方法論が原価企画であり、その中核をなすものがVEである。

本セミナーでは、多くの企業で実践指導を重ねてきた原価企画の第一人者が、初心者にもわかりやすく、実例を紹介しながら原価企画のエッセンスを解説する。



●講師：田中雅康 CVS、工学博士

【略歴】

東京理科大学理工学部教授、諏訪東京理科大学教授（経営情報学部長）を経て東京理科大学名誉教授。

日本管理会計学会 元会長。

日本VE協会 顧問、日本経営システム協会 会長

主催：公益社団法人日本バリュー・エンジニアリング協会

開催日時：2017年7月20日（木）10：00 ～ 17：00

会場：日本VE協会・大会議室（東京都世田谷区駒沢1-4-15真井ビル6F）

参加費：28,080円（会員：21,600円、VE有資格者：23,760円）

定員：32名

◆裏面の申込書にご記入の上、7月10日までにFAXでお送りください。期日前でも満席になり次第、締め切らせていただきますので、お早目にお申し込み願います。

◆お申し込みのキャンセルは、開催日3営業日前（土日祝日を除く）までご連絡ください。開催2営業日前～前日（土日祝日を除く）のキャンセルは参加費の50%、開催日当日のキャンセル・欠席は全額をキャンセル料として申し受けます。

【申込先】公益社団法人日本バリュー・エンジニアリング協会（日本VE協会）・事務局
〒154-0012東京都世田谷区駒沢1-4-15真井ビル6F TEL.03-5430-4488 / FAX.03-5430-4431

「利益を生み出す原価企画～強い企業は何が違うのか」

PROGRAM

ACCESS

1. 強い企業は何が違うのか
～日本企業の実態を踏まえて
 - (1) 強い企業の特徴とは
 - (2) 強い企業を支える原価企画 ほか
2. 目標原価を設定する
 - (1) 目標原価の考え方と設定方法
 - (2) 目標原価の再分化
3. 原価見積とコストテーブル
 - (1) 原価見積の方法
 - (2) コストテーブルの考え方と作り方 ほか
4. 目標原価を達成できるしくみづくり
 - (1) VEアプローチによる開発設計
 - (2) 採用されるVEのタイプとVEの採用状況
 - (3) トレードオフ、コストリザーブの活用体制 ほか



交通案内

東急田園都市線「駒沢大学駅」
駒沢公園出口を出てすぐ左のビル**6階**

- ◆急行は止まりません。準急または各駅停車をご利用ください。
- ◆駐車場のご用意はありません。公共交通機関をご利用ください。

お申し込み受付後、受付確認メール・受講票メールをお送りいたします。ご請求書は郵送でお送りいたします。

ウェブサイトからもお申し込みいただけます
<http://www.sjve.org>

必要事項をご記入の上、このままFAXでお送りください。

FAX: 03-5430-4431

「利益を生み出す原価企画～強い企業は何が違うのか」
参加申込書

| | | | |
|--------|--|--|-------|
| 区分 | <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> VE有資格者(CVS/ VES/ VEL) | | |
| 貴社名 | | | |
| ご氏名 | | | 所属・役職 |
| E-mail | | | TEL |
| 所在地 | 〒 | | |
| 備考欄 | | | |

日本VE協会からセミナー、イベント等のご案内をお送りします。ご希望の方は、してください。
郵送での案内希望 メールでの案内希望