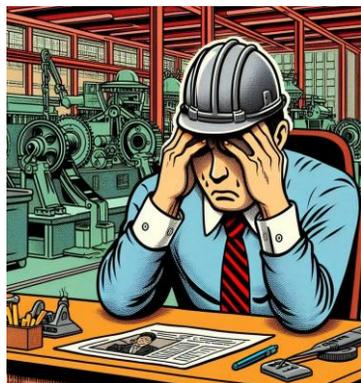


「儲けるための原価管理と 実現のためのチャージ計算実習」 講座の募集

この講座で習得出来ることは

(注)
2日間10時間の講義と1年間の大先輩SEからの助言で

儲けるための原価管理と 実現のためのチャージ計算技術 です



実際原価計算は、
嘘の原価計算です

本当の原価
の習得

儲かる原価計算と
自社チャージ計算実習



(注) 大先輩SEとは、今回の講師で1年間、ご質問に助言します

講座カリキュラム

日時：2026年6/30(火)、7/7(火) 2日間

1 回目	DX推進のための管理技術及び デジタル技術習得 (原価管理のDX) ※時間：13:00～17:00	①原価管理の目的・課題 ②管理方式とデジタル技術の説明 (標準原価計算、実際現計算、チャージ計算、棚卸評価法、 原価差異分析法) ③原価管理のDX成功例と業務フロー (標準/実際原価計算、 原価差異分析、原価シミュレーション、配賦・チャージ計算とデジタル技術) ※ 講義/演習を通じて、受講企業ごとの原価管理のDXの推進と、それを 支える管理技術の適応方法を習得する
2 回目	業務毎の管理技術 実習 (原価チャージ計算 実習) ※時間：10:00～12:00 13:00～17:00	①自社会計データを使用し、自社のチャージ計算を実習する ②予定賃率、実際賃率を求める ③「生産管理DX化 学習ライブラリ」(全体)を使用し自社のチャージ計算の 仕組を構築する ※自社のチャージ計算を構築できる 予算管理からの予定賃率、受講企業の会計データからの実際賃率を求める

受講対象者 ・ 経営者・役員及び後継者 ・ 業務再構築メンバー
受講形態 : ZOOM同時双方向型講座 (定員10名)
受講料 : 100,000円(税別)/人 (申請により受講料の助成がされます。添付P2ご参照)
 中小企業は **受講料の52%の助成金 (実質受講料 52,500円)**
 大企業は **受講料の34%の助成金 (実質受講料 73,000円)**
申込締切日 : 2026年5月29日(金曜日) (助成金締切日)



お申込みはこちら

<https://kan-lab.com/contact-genka>

または、メール「asguide@kan-lab.com」宛に申込可能です

また、FAXでお申込みの場合は、必要事項をご記入の上、「0798-55-8779」へFAX送信ください。
なお、誠に勝手ながら満席になり次第、申込を締め切らせていただきますので、ぜひお早めにお申し込みください。
申込締切日 2026年5月29日(金)

参加ご希望記入欄

貴社名(必須)	ふりがな		
ご住所(必須)			
TEL(必須)		FAX	
部署・役職名			
ご芳名(必須)	ふりがな		
E-Mail(必須)			
部署・役職名			
ご芳名(必須)	ふりがな		
E-Mail(必須)			

【お客様の個人情報の用目的】

お客様がご記入頂きました個人情報は、本セミナー資料・受講票の送付および、弊社セミナーのご案内送付以外に使用いたしません。
また、第三者にこれを開示することはいたしません。

お客様が記載された情報は、(株)管理技術ラボの個人情報保護ポリシー(<http://www.kan-lab.com/policy.html>)に基づき、適切に管理いたします。

同意する

[本講座の特徴] オンライン同時双方向型セミナー

「実際原価」は
ウソの原価です！



では、「真の原価」
は、どのようにして
求めるのですか？

受講者の熱意にお応えします！(補講)

- ・希望者への復習の実施 落ちこぼれZERO！
- ・受講者の希望に応じて休日・深夜補講対応します

ライブで質疑！ライブで演習の進捗指導！

- ・講義中に課題の進捗をチェックし、お声を掛けます

参考HP：[厚生労働省「人材育成支援コース」「事業展開等リスティング支援コース」](#) 不明点はお気軽にお問い合わせください

- ①「人材育成支援コース」 : 社員の既存業務のスキルアップや社員研修を充実させる為の研修
- ②「事業展開等リスティング支援コース」 : 新規事業の立ち上げ等の事業転換に伴う人材育成
業務効率化に取り組むデジタルに対応した人材育成

※P1の「実質受講料」は、①項を申請した場合の受講料です。②項の場合は実質受講料が下がります。

聞きのがした講義はいつでも視聴可能

- ・聞きのがした講義は、ホームページから再生可能

「質問シート」は、あなたの一生のメモ

- ・受講者の質問履歴、回答履歴は永久検索
- ・受講後も1年間の質問・助言を受け記録できます

大先輩SEからの助言

- ・今回の講師が1年間、ご質問に助言します
- ・必要に応じてZOOMでの面談も可能です

毎回受講者が抱える課題を解決

- ・受講者が抱える課題を講師に問い掛け、講師は
解決BPR事例(700社)から解決策を提示します