

～ 簡易ソフトを使って体感する ～

# “実践”製品価値向上とコストダウン同時実現セミナー

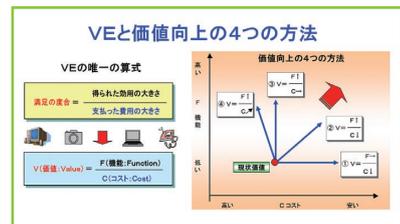
— 製品価値は機能とコストのバランスで決まる！ —

(旧名称：製品価値の向上とコストダウン同時実現セミナー)

開催日時	2025年 7月10日(木)～11日(金) 2026年 3月10日(火)～11日(水)	東京会場 オンライン	各回とも2日間 10:00～17:00
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>上流プロセス段階からのコストダウン実現を目指す、開発設計・開発購買・生産技術部門のマネジャーおよびスタッフの方</li> <li>コスト改革・原価企画の躍進に携わる方</li> <li>事業戦略立案をされている方 など</li> </ul>		
講師	大塚 泰雄 氏 JMA専任講師 株MEマネジメントサービス 専務取締役	参加料(税込)	法人会員：103,950円/1名 会員外：115,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
 ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
 ※お申し込みページ内参加申込規定を確認/同意のうえお申し込みください。

<p><b>本セミナーのねらい</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズにあった高品質でコストの安い製品が求められています。そこで、原価の基礎知識を学び、製品価値を向上させる方法を、コンサルティングの現場で使用している「VE改善ソフト」を活用し効率的に学んでいただきます。</li> <li>コストダウンで大切なことは、製品機能を明確にし、技術的根拠より目標原価を設定することです。本セミナーでは、目標原価である製品の理想原価を設定し、現状とのギャップをコストダウン余地とし捉え、多岐にわたるコストダウン手法をもとに、大きなコストダウンを実現する方法を学んでいただきます。</li> <li>近年、製品機能において、ウエイトが高くなってきた感性機能(意匠機能・魅力機能)へのコストのかけ方を、本来の製品の使用機能と合わせ、最適コストの配分方法・考え方をVE・TRIZのコストダウン事例について紹介します。</li> </ul>	<p><b>本セミナーで習得できること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事前にコストダウン余地(コストダウンの可能性金額)を予想する考え方</li> <li>製品原価の理想原価(あるべき原価)の設定方法</li> <li>製品の価値を機能とコストのバランスで考えるVE手法</li> <li>1製品に1,000のアイデアを出す実践的な6つのステップ</li> <li>システムチックにアイデアを発想する実践的なTRIZの活用方法</li> <li>ウエイトが高まる感性機能へのコストのかけ方</li> </ul>
---	---



<p><b>■ プログラム</b></p> <p>2日間 10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00</p> <p><b>1 原価のしくみを覚えよう</b>      — コストダウンにはまずは原価の基礎を学ぶ —      (1) 会社のお金の動きと利益      (2) 材料費、労務費、経費とは何か      (3) 材料費の計算のやり方      (4) 加工費の計算のやり方  <b>練習問題</b> 製造原価を見積もってみる</p> <p><b>2 コストダウン余地分析で目標原価を決める</b>      — 事前にコストダウンの可能性を分析する —      (1) まずは製品別・事業別原価データの収集する      (2) 設計改善対象製品の選定方法とは      (3) 製品のコストダウン余地分析を分析する      (4) コストダウンテーマの見つけ方  <b>練習問題</b> 製品の改善の方向性、コストダウン余地分析、コストダウンテーマ</p> <p><b>3 製品の最適価値を追求する価値工学(VE)とは</b>      — 目的機能にける最適コストの追求 —      (1) 価値工学 (VE) とは何か      (2) 目的機能追求と機能定義  <b>Step1</b> 目的機能追求 <b>Step2</b> 機能を定義する <b>Step3</b> 機能を整理する      (3) 機能評価と改善の方向性を決定する  <b>Step1</b> 機能を定量化する <b>Step2</b> 構造コストを各機能へ配分  <b>Step3</b> 低減余地から優先順序を決定 <b>Step4</b> 改善の方向性を決定  <b>ソフトを使ったグループ演習1</b> 製品の機能評価追求</p>	<p><b>4 アイデア無くして製品価値向上は達成できない</b>      — 1つの製品にアイデアを1,000件出す方法 —      (1) アイデア発想の目的とポイント      (2) アイデア発想の実践的な6つのステップ      (3) 使えるアイデアに育てるには  <b>練習問題</b> アイデア発想のポイントとは</p> <p><b>5 製品革新をサポートする発想法TRIZとは</b>      — 世界の発明原理TRIZを使ったコストダウン —      (1) TRIZとは何か      (2) 創始者アルトシュラーの発見とTRIZの特徴      (3) 技術的矛盾を解消する対立マトリックスの使い方      (4) 対立マトリックスを実務で使いこなす      (5) アイデア発想に6000ある世の中の科学的原理・法則を活用する  <b>ソフトを使ったグループ演習2</b> 画期的なアイデアの発想</p> <p><b>6 製品機能のウエイトが感性機能へシフトする</b>      — 感性機能へのコストのかけ方とコストダウンの実践 —      (1) 製品の価値を上げて利益を上げる      (2) 感性機能と評価の考え方      (3) 感性機能を織り込んだ感性VEの考え方      (4) VE・TRIZを活用したコストダウン事例紹介      (5) コストダウンの実践にあたり</p> <p><b>7 実践で使う前に価値工学(VE)の使い方をマスターする</b>      — ステップ化されたソフトを使って効率良く分析する —  <b>Step1</b> コストダウンの可能性分析 <b>Step2</b> 製品機能分析  <b>Step3</b> 製品機能コスト分析 <b>Step4</b> 改善の方向性決定  <b>Step5</b> アイデア発想 <b>Step6</b> 改善の評価</p>
---	---

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。