

事業者向け 原価計算セミナー

脱・どんぶり勘定！
コストの仕組みを知り、価格交渉力を強化！

こんな方におすすめです！

自社製品・サービスの
適正価格を決めたい

データを基に自信をもって
価格交渉を行いたい

どんぶり勘定をやめて
コスト意識を身につけたい

日時 2026年 3月5日(木) 14:00~16:00

場所 足利商工会議所本部事務所(友愛会館) 住所:足利市通3丁目2757

対象 足利商工会議所会員事業所

定員 30名(定員になり次第締め切り)

参加費 無料(非会員は5,000円)

講演内容(予定)

- ✓ 利益確保の2大対策:
「価格転嫁(値上げ)」と「コスト削減」の重要性
- ✓ 事例で学ぶ原価:
カレーライスを例に、材料費・労務費・
経費の仕組みを可視化
- ✓ 受験のススメ:
「原価計算初級」検定で知識をアップデート!

本セミナーの特徴

- 会計のスペシャリストである公認会計士による講演
- わかりやすい解説で、簿記の知識がなくても理解できる
- 価格交渉に必要な原価の仕組みがわかる

講師プロフィール

こじま かずふじ

小島 一富士 氏

一般社団法人
日本商業教育振興会代表理事
公認会計士



1967年、愛知県生まれ。中央大学経理研究所専任講師。高崎商科大学経理研究所主任研究員。朝日大学会計研究部監督。太田昭和監査法人(現新日本監査法人)を経て1995年、公認会計士小島一富士事務所開業。

お申し込み 方法

右の2次元コードまたは、
下記申込書に必要事項を
ご記入いただき、FAXにて
お申込み下さい。



(FAXは切り取らずに送信してください)

足利商工会議所
商業観光課行

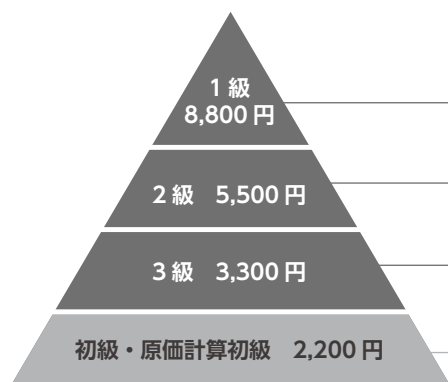
3/5㊦『事業者向け原価計算セミナー』受講申込書 FAX 0284-21-6294

事業所名		TEL	
所在地	〒 -	業種	
受講者名	(複数ご参加可能)		

●ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。

日商簿記は、中小企業の「稼ぐ力」を強化します！

日商簿記の体系・受験料(税込)



■ 極めて高度な商業簿記・会計学・工業簿記・原価計算を修得し、企業会計に関する法規を踏まえて、経営管理や経営分析を行うことができるレベル。

■ 高度な商業簿記・工業簿記(原価計算を含む)を修得し、財務諸表の数字から経営内容を把握できるなど、企業活動や会計実務を踏まえ適切な処理や分析を行うことができるレベル。

■ 基本的な商業簿記を修得し、小規模企業における企業活動や会計実務を踏まえ、経理関連書類の適切な処理を行うことができるレベル。

■ 初級:簿記の基本用語や複式簿記の仕組みを理解し、業務に利活用することができるレベル。

■ 原価計算初級:原価計算の関係を分析・理解し、事業の収益性を把握することができるレベル。

各試験方式について

種 類	施行級	内 容
統一試験方式 (ペーパー試験)	1級、2級、3級	年3回(6月、11月、2月)の全国統一試験日に、各地商工会議所が定めた試験会場で実施します。ペーパーでの受験を希望される方におすすめです。※1級は6月、11月のみ
ネット試験方式	2級、3級、初級、 原価計算初級	ネット試験会場が定める日時に、パソコンを使用してインターネットを介して試験を実施します(随時施行)。試験終了後、すぐに合格結果が判明します。速やかに資格取得を目指す方におすすめです。※紙媒体での合格証書の発行はありません。

試 験 日

統一試験方式 (ペーパー試験)	6月 第2日曜 11月 第3日曜 2月 第4日曜
ネット試験方式	試験日は各ネット試験会場が決定します。 年度初めおよび統一試験各回前後に施行休止期間を設けます。

■ 試験に関する
詳しい情報はこちら▶



■ 検定情報ダイヤル(ハローダイヤル)

TEL 050-5541-8600

【受付時間】9:00～20:00(年中無休)

学習・試験対策

日本商工会議所において、記載内容が試験の出題範囲を概ね網羅していることを確認した公認教材をぜひご活用ください。

<原価計算初級>



<簿記初級>



<3級>



あなたは解けますか？

例 題(原価計算初級) 検定HPに掲載のサンプル問題より一部改題

レストランチェーンを展開するA社では、千葉南店の営業計画を作成している。
千葉南店に関する次の資料にもとづいて、下記の設問に答えなさい。

【資料】 販売単価(客単価)1,200円
食材費(客1人あたり変動費)420円
店長給料(固定費・月間)250,000円
アルバイト給料(客1人あたり変動費)300円
家賃等その他の費用(固定費・月間)470,000円

【設問】 (1)来客数が1,800人のときの営業利益はいくらか。
(2)損益分岐点の売上高*はいくらか。
(3)仮に、販売単位(客単価)を1,320円に引き上げるとすると、
損益分岐点は上昇するか、低下するか、変化しないか。
※損益分岐点の売上高...営業利益がちょうど0になる(益にも損にもならない)売上高のこと。

価格交渉・価格転嫁のススメ

中小企業などの持続的な成長を実現するには、上昇するコストの適切な価格転嫁が不可欠です。
商工会議所は取引適正化の環境整備に努め、事業者の価格交渉力強化を後押しします。

価格交渉・価格転嫁のススメ

～事業者の価格交渉力強化に向けて～

日本商工会議所特設ページ▶

