

今回	累積	平均	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	8	1.6	生産方式	原価計算で、家といった建築物は受注生産だと思うのですが、建売といった受注される前に家を建ててしまっている場合は総合原価計算での見込み生産にあたるのでしょうか？		オーダーメイドではないので、見込生産になるのではないかと思います。	見込み生産。ところで、見込み生産か、受注生産かは、原価計算に関わりなく把握できることである。
1	8	1.6	生産・発表	朱肉のハンコでは、受注[生産]なのか見込み[生産]なのか、どちらでしょうか？	発表しました。	ハンコ自体や木のデザインについて[顧客が]話（意見）をしていれば、受注[生産]になると思います。	基本的には受注生産。ただし、すでに決まったデザイン、文字形のものを注文を受けてすぐ製造できる体制をとっていた。
2	8	1.3	原価計算	<u>よそう</u> [予想]もしない問題がおきた時、実際原価計算と標準原価計算はどうなりますか？			実際原価計算は、その問題によって発生した費用も含めて計算する。標準原価計算は、その問題の影響が続くようなら、あらためて標準原価の算出をやりなおすことになる。
1	6	1.5	原価計算	実際原価計算はそんなに使われているのか。		生産の実績を見てからではなく、やはりある程度原価を設定してから行ったほうが、ムダが少なく行えるであろうから、そこまで使うべきではないと思う。	原価計算をして実際の利益や損失を出さなければならない場合は100%使われる。標準原価計算は、実際の利益や損失は計算できず、あくまで目標の原価でしかない。
3	12	3.0	原価管理・発表	1つのパーツをいくつかの商品に使うことが出来、それを客の要望にあわせて組み立てる場合は、個別原価計算なのか、総合原価計算なのか？	発表しました。	1つのパーツがいくつ売れたかを総合原価計算として扱う。	対外的に発表する資料のためには、総合原価計算をすればよい。内部管理上、客の要望に合わせて作った別種類の製品それぞれについて原価が把握しければ、個別原価計算をすることになる。
3	10	1.7	原価・発表	原価率の高い製品、低い製品にはどんなものがありますか？ 発表しました。		販売量が少なく、購入金額の高いものほど原価率が低い。	確かに、一般にブランド品は原価率が低い、価値が知られていない少量生産のこだわりものは原価率が高くなる（値段を高くしても売れない）。
3	10	2.0	原価・発表	原価というのは、原料[供給]元の生産者の方が値を上げた場合、商品自体の値が上がるのが頻繁に <u>変わる</u> ないのはなぜですか？（例）雨がふらなくてぜんぜん原料がとれなかった時など。		発表しました。	それぞれ取引されているのが野菜市場と加工品市場という別の市場であり、別の需給バランスがあるから。
3	13	2.2	原価・発表	お菓子の中によく保存剤が入っていますが、それも原価の分類に入るのでしょうか？		原価の中に入っていると思う。	入る。食品の原材料という概念と、商品の原価に含まれる項目という概念とは別のもの。
3	13	2.6	原価・発表	ソフトウェアの <u>材料費</u> に[場合]はどのような物が材料費になりますか？	発表しました。	ソフトウェアの媒体（CD,DVD）、パッケージの包装。	製造業ではないので、製造原価報告書をつくるひつようがなく、対外的資料のためには材料費を考えなくて良い。ただし、質問者の見解のように、媒体や包装資材を材料費として把握し、内部管理することは大切。
2	7	1.8	原価	サービス業の中でも本当にサービスのみ、例えばマッサージ店やパチンコ屋など、飲食関連以外での原価にあたる部分はどこなのでしょう？		自分は、飲食店でアルバイトをしているので分からないが、パチンコ店は原価という概念はなく、人件費、施設維持費などだけだと思います。サービスだけで原価がかからず、利益が出せるのはかなり有効な経営だと思う。しかし、やはり飲食店とは違い、消費者は100%サービスの質を求めているので、従業員の教育にお金がかかるのかなと思う。	サービス業では、サービス提供にたずさわる人の人件費はサービス提供に直接必要な費用だから、原価（売上原価）にあたる。例えば、パチンコ店やマッサージ業者は、店内でサービスを提供している従業員の賃金は原価になる。
2	11	1.8	原価	商品や製品が古くなった場合、割引して販売する時があるが、その時は原価以下まで割引しているのでしょうか？			段階的に下げていく。最初の頃は数%、売れなければ仕入原価程度（3～4割引程度）、更に売れなければ半額セールだとか、売らずに処分ということも。

今回	累積	平均	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
2	5	1.7	原価	マクドナルドの原価はものすごく安いと聞いたことがあるのですが、もしそうだとすると、売値はなぜ高くなっているのですか？			マクドナルドの調理施設は衛生管理が行き届いていたり、店舗でこどもが遊べる施設やおまけを配っている。つまり、単にハンバーガーを売る店ではなく、安心してこどもと過ごせる空間・時間などを提供しており、そのための費用も消費者がその価値を認めて支払っている。
2	10	2.0	原価	1)電気や水道の材料費はどの様に計算しますか？ 2)電力会社は電気代の、水道局は水道代の経費がかかりますか？ 3)ソフトウェアは材料費は0ですか？		1)電気は、火力[で発電]の際は石油、石炭などを使うので、材料費がかかると思いますが、水道はどこから水を買ってくるのでしょうか。 2)通常と同じように経費として計算し、実際に自社に料金を支払い、自社の利益として計算すると思います。 3)0だと思う。	1)発電に必要な燃料は、経費として処理されていると思う。水は、水の利用料などを水源自治体に払っているなど、原水費がかかっている。 2)事業者の内部・自家消費は、消費分の費用は計上、内部への売上は計上されない(内部管理上、売上計算をしている例も多いが、決算書には出さなくていい)。 3)箱に入れて販売しているなら、箱は材料費になるのだろうが、製造業ではないので、単なる経費扱いだろう。
1	11	1.8	原価	同人誌を作った場合、個別原価計算に含まれ[を行うことができ]ますか？			複数の同人誌をつくるにしても、1種類ごとの費用が把握できるだろうから、個別原価計算は可能。
1	6	1.5	原価	90円の投入を企業[メーカー]が[卸売業に]売るときは50円という話をしていたが、後の40円が売る店だとか中間がとっていく事になる。これはとりすぎではないだろうか？			卸売業も小売業も、人件費や経費などさまざまな費用がかかるため、手元に残る利益は売上高の数%くらいのところが多く、むしろメーカーよりも利益率は低い傾向にある。
1	8	1.3	原価	原価からどのくらいプラスして売る[か] (利益 えき [益をどれくらいみるか]) などは会社ごとに よって 違いがあるのか。また、どのくらいまで 上げて [利益を上乗せして]売れるのか。			会社ごとによって違うし、同じ会社でも商品によって、あるいは売る時期や販路、競合品の動向など様々な要因によって変わってくる。上限は、顧客が買ってもよいと思ってくれる値段まで。
1	8	1.3	経営	製造業、卸売業、小売業、どれが一番利益が出やすいのでしょうか。		小売業は仕分けたり値段の調整がしやすい？ので利益が出ると思う。	以前の講義でも説明しているが、平均的には付加価値をもっとも高めている製造業（もちろん、小売、卸売でも付加価値を高めているなら、製造業よりも利益率が高いこともある）。
3	8	2.0	感想・発表	今これだけ「ムダ」について話し合い、意図[見]があるのに、企業は[なぜムダ取りを]やらないのかと思う。	トヨタはムダをなくすことがうまい。	トヨタのように、お金が無いとできない。 2回発表した。	お金の問題と言うよりは、マネージャー、社員の意識、また、そうした意識付けを創りだすような制度を設けるといった経営者、マネージャーの努力がなければ、ムダ取りは実行にうつされにくいのが現実。
1	8	1.3	感想			原価で物を買えるような、独自の流通網を持てば、お金を節約できるのではないかと思った。	中堅から大手の小売業がメーカーから直接仕入れて得るという動きは卸の中抜き現象として実際に日本でも進行中。
3	17	2.8	7つのムダ・発表	私のバイト先では時間と手待ちのムダを特に厳しく[管理]しています（バイト先はレンタルDVDショップ）。具体的にどのような企業でどのムダを一番注意しているのでしょうか？	どの企業でも時間（動作）、手待ちのムダはしないようにしている？	接客業などは「お客様第一」に考えていると思うので、手待ちのムダは絶対にないようにしていると思う。製造業などは、今回の話にもあったように、加工、在庫のムダなども考慮しなければならないので特に大変だと思う。つまり、対人か、そうでないかで、重視するムダが変わってくるのだと考えます。	企業の現状、経営者の方針などによってまちまち。サービス業でも、資材を全く使わないところは少ないだろうから（例えば事務用のコピー用紙などはどこでも使うだろうから）、資材を必要以上に大量に在庫しないというマネジメントは必要だろう。
2	10	1.7	7つのムダ	トヨタ生産システムの中で、1番ムダといわれているものはなんですか？また、この7つのムダを全て排除した際に、理論上効率は何%向上されるといわれていますか？		原価が一番かかっている不良をつくるムダではないか。おおよそ15%くらいは向上されると思う。	会社の状況によってまちまちであり、今現在何が一番ムダかを見抜く力は経営者やマネージャーが身に付けるべき重要な力の一つ。また、理論上の数値はない（そもそもムダに気づくという力は論理の力ではない）。

今回	累積	平均	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
2	9	1.8	7 つ の ム ダ	増えすぎた在庫を他の製品に回すことで在庫を減らせるのでは思ったが、良く考えたら分解や再加工等にさらに費用がかかって大変なことになるのではないかと思った。必死に売ってしまうか、捨ててしまうことが最善なのだろうか。			分解や再加工による費用増加、売れないで在庫が残ることによる在庫負担、必死に売するために必要な販売経費など全てを検討し、経営方針に合致した方法のうちもっとも費用が安く済む方法をとるだろう。
1	6	1.5	7 つ の ム ダ	加工のムダについて。例えばドアを鉄板1枚でつくるとして、型抜した時に余った部分をなくすことは加工のムダを省くことに入るのでしょうか？	余った部分を溶かしてまた材料に戻したりするのを見たことがある。	加工のムダに入るのではないと思う。作り過ぎのムダを[省くことを]まず先に行うべきだと思います。作り過ぎのムダが出るということは、[車を作っている場合は]車が余る。あまると在庫のムダが増えるので、作りすぎた中にも不良のムダがある かもしれないと思う と[こともあるだろう。それゆえ、作り過ぎのムダを省ければ]3つのムダが省ける[可能性が高い]ので。	型抜した後の余りを以前捨てていて今は再利用しているというなら、加工のムダを省いたといえるだろう。TPSでいう7つのムダは、気づきにくいところにあるムダをあぶり出すために提唱されている。それゆえ、TPSではそもそも余る部分が出ないような工法（しかも原価を下げる）を考えるだろう。
1	3	1.0	7 つ の ム ダ	トヨタ生産システムで動作のムダを削減するためにどのようなことを行なっているのか。		棚と配組[置]などを工夫しているのではないかと思います。	質問者の見解に書かれたことはいずれも講義でも紹介した。その他にも、ライン配置を変える、部品を配るなどの取組も紹介した。