水産加工業における学校給食の落札が需要予測精度に 与える影響に関する研究

張 諬

指導教員 黒川 久幸 教授

1. 序論

1.1 研究背景

2011年3月11日に三陸沖を震源とする巨大地 震が発生し、地震に伴う津波により沿岸部に立地 する多くの水産加工工場が流された。これにより 甚大な被害を受けた多くの水産加工業者が工場の 再開、失った顧客の開拓など大変な努力を重ねて 今日に至っている。こうした中、震災後の人手不 足、さらには資金繰りの面から閑散期に製品在庫 を積み上げ、繁忙期に在庫をはき出すといった経 営からの脱却が求められるようになってきた。

特に、工場の再稼働にあたっては、国や県等か らの補助があるとはいえ、さらなる借金を抱える 事業者も多く、過剰在庫に伴う財務状況の悪化は 早急に改善すべき課題となっている。

1.2 研究目的

そこで本研究ではある水産加工業者を対象に、 その過去の売上実績から重点的に生産すべき製品 を明らかにするとともに、計画的な生産を行うた めの基となる需要予測モデルを作成する。そして、 事前のヒアリングから学校給食等の大口の受注が 売上に大きな影響を与えていることが分かったこ とから、需要予測を行う際の予測精度に学校給食 の落札がどのような影響を与えるのか明らかにす ることを目的とする。

具体的には、落札時期の規則性、また、その受 注量の変動が予測精度に与える影響を分析し、営 業情報としてどのような学校給食の落札について 把握し、生産計画に反映していく仕組みを構築す る必要があるのか考察する。

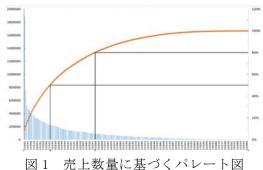
2. 需要予測の対象

東日本大震災により被害を受けた水産加工業者 を対象に検討を行う。工場の再建や操業の再開は 事業者によって異なっており、数ヶ月から2年近 くと幅がある。しかし、いずれの事業者も新たに

顧客の開拓が必要となるなど操業再開後の数ヶ月 間は安定した売上状況となっていない。そこで本 研究の分析では、操業再開後の数ヶ月間を除く複 数年間の売上実績データを対象とした。

製造実績のあった製品の売上実績を基に、売上 数量と売上頻度から製品を分類した。売上数量の 分析結果の例を図1に、製品の分類結果を表1に 示す。なお、ここでの売上頻度とは、対象とした 24ヶ月間の間に売上のあった月数で、17ヶ月以上 売上があった製品を頻度が多い、9ヶ月以上16ヶ 月以下を頻度が中、そして、8ヶ月以下を頻度が 少ないとした。また、売上数量の分類は、売上数 量の多い製品から累計で50%までをAグループ、 50%から80%までの30%をBグループ、そして、残 り 80%から 100%までの 20%を C グループとした。

売上数量から求めた図1に示すパレート図より、 僅か12%を占める製品で、売上数量の50%を占めて いることが分かった。逆に、半数(47%)を占める 製品が、売上数量の僅か5%しか占めていないこと が明らかとなった。



また、売上頻度を加えた表1の分類から、最も 売上数量が多い、かつ頻度が多い(A3 グループ) に該当する製品の売上数量が、全体の 46%を占め ており、特定の製品に売上が集中していることが 分かった。このことから、重点的に予測すべき製 品とそうでない製品とを区別できることが分かった。なお、後の分析では表1に示す分類毎に1製品ずつ、合計8製品を分析対象とすることとした。

表1 売上数量及び頻度から見た製品の分類

製品数		売上頻度			
		多い (24-17)	中 (16- 9)	少ない (8-1)	合計
売上数量	A(0-50%)	24	3	0	27
		9.9%	1.2%	0	11.2%
	B(50%-80%)	31	10	5	46
		12.8%	4.1%	2.1%	19.0%
	C(80%-100%)	34	50	85	169
		14.0%	20.7%	35.1%	69.8%
	合計	89	63	90	242
		36.8%	26.0%	37.2%	100.0%

3. 需要予測モデル

3.1 移動平均法

移動平均法は、式(1)に示すように過去の一定 期間(次数)の実績値の平均から次期の予測を行 うモデルである。需要を3つの成分(水平・傾向・ 周期) に分けた場合、このモデルは水平成分のみ を考慮したモデルである。その大きな特徴は次数 を変えることによって、需要の傾向成分や周期成 分を見つけることができる点にある。例えば、増 加傾向を持つ需要であれば、次数を大きくするこ とにより、ノイズや周期成分による需要の増減を 相殺し、傾向成分のみを抽出することができる。 また、周期的な変動を持つ需要であれば、次数を 周期と合わせることにより、周期的な変動を消す ことができ、次数と同じ周期をもつ周期成分があ ることが分かる。このように移動平均法は、需要 成分を把握するためのツールとしても活用可能で ある。

$$S_{t+1} = \frac{\sum_{m=0}^{n-1} y_{t-m}}{n} \tag{1}$$

S: 予測値, y: 実績値, n: 次数

3.2 指数平滑法

指数平滑法は、実績値と予測値から各需要成分を予測するモデルで、水平成分のみを考慮した(1次)指数平滑法、水平成分と傾向成分の2つを考慮したホルト法、そして3つの成分を考慮したホ

ルト・ウインタース法がある。

基本となる(1次)指数平滑法は、次の式に示すようなモデルで、過去の実績値の加重平均から 予測するモデルである。

$$S_{t+1} = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha) \cdot S_t \tag{2}$$

S: 予測值, y: 実績值, α: 平滑化定数

次に、水平成分と傾向成分を考慮したホルト法の モデル式を式(3)から(5)に示す。

$$F_{t+m} = S_t + mb_t \tag{3}$$

$$\Gamma_{t+m} - S_t + m D_t \tag{4}$$

$$S_{t} = \alpha y_{t} + (1 - \alpha)(S_{t-1} + b_{t-1})$$

$$b_{t} = \beta(S_{t} - S_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1}$$
(5)

S:水平成分, b:傾向成分

 $y: 実績値, \alpha \cdot \beta \cdot \gamma : 平滑化係数$

最後に、3 つの成分を考慮したホルト・ウイン タース法のモデル式を式(6)から(9)に示す

$$F_{t+m} = S_t + mb_t + I_{t+m-L}$$

$$S_t = \alpha (y_t - I_{t-L}) + (1 - \alpha)(S_{t-1} + b_{t-1})$$
(7)

$$b_{t} = \beta(S_{t} - S_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1}$$
(8)

$$I_{t} = \gamma (y_{t} - S_{t}) + (1 - \gamma)I_{t-t}$$
(9)

S: 水平成分,b: 傾向成分,I: 周期成分 y: 実績値, $\alpha \cdot \beta \cdot \gamma :$ 平滑化係数

3.3 需要予測モデルの選択

本研究で対象とする製品は、3 つの成分を持っている。したがって、本研究では需要予測モデルとしてホルト・ウインタース法を選定した。また、今回使用した売上実績には売上数量 0 の月があるため実績値に 0 があっても予測可能な加法型を選定した。

なお、予測精度の評価として平均絶対誤差率を 指標として用いることとした。

3.4 Excel を用いた需要予測ツールの作成

普段データ分析を行ったことがない従業員でも 操作ができるように、身近な表計算ソフトである Excel を用いて需要予測を行うツールを作成する こととした。また、3つの平滑化係数の決定では、 Excel が標準で備えているソルバーを使用して最 適化することとした。

図2に作成した需要予測の画面を示す。図中の

中央にあるグラフが実績値と予測結果を示すグラフで、1年先まで予測できるようになっている。

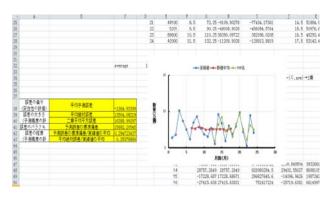


図2 需要予測の予測評価とグラフ

4. 需要予測精度に関する検討

4.1 検討内容

学校給食の落札といっても営業が強い地域とそうでない地域があり、毎年同じ時期に安定した受注量を見込める地域とスポット的に落札がある地域に分けることが出来る。

そこで本研究では学校給食の落札時期と受注量の2つが需要予測の精度に与える影響を検討することとする。具体的には次の4つの場合について検討を行う。

- (1) 落札時期一定・受注量一定の予測
- (2) 落札時期一定・受注量不定の予測
- (3) 落札時期不定・受注量一定の予測
- (4) 落札時期不定・受注量不定の予測

また、落札による受注量がもとの売上実績に占める割合による影響を検討するために、受注量そのものの基準値を変えた場合についても合わせて検討する。

4.2 落札時期及び受注量が需要予測精度に与える影響

落札時期及び受注量が需要予測精度に与える影響を分析するために、基準となる需要として表 1 に示す A3 グループの中から 1 製品を選び、その 1 年間の売上実績が 3 年間繰り返すとした。以下、4.1 節に示した 4 つの場合について検討した結果を説明する(図 3 から 6)。図中の横軸は、売上実績の平均値に対する落札時の受注量の比率である。

(1)落札時期一定・受注量一定の予測 落札の時期及び受注量が一定であるため、水平 成分及び周期成分として需要予測モデルにより予 測が可能となっている。したがって、図3に示す ように予測精度は良く、誤差は0となっている。

(2) 落札時期一定・受注量不定の予測

図4に示すように受注量が多いほど、また、受注の際の量の変動が大きいほど、予測精度が悪くなっていることが分かる。特に、受注量が多く、かつその変動が大きいほど、急激に予測誤差が大きくなっている。

(3) 落札時期不定・受注量一定の予測

図5に示すように落札の時期が変動することによって、予測精度が悪化していることが分かる。

(4) 落札時期不定・受注量不定の予測

図 6 に落札の時期と受注量を変動させた場合の 結果を示す。落札時期一定・受注量不定の場合と 比較して、落札時期が不定となることによって予 測精度が悪化していることが分かる。

以上のことから営業が強い地域で毎年同じ時期に安定した受注量を見込める地域では、需要予測を実施するにあたっては落札情報が無くともある程度、精度良く需要予測を実施できることが分かった。

しかし、営業力が弱く、スポット的に落札が決定する地域では、この落札情報を考慮した需要予測を実施できる体制を構築しておかなければ、予測が役に立たないことが明らかとなった。特に、通常の売上実績に比べて1.5倍以上に相当する受注量となる大口の落札ではその影響は大きい。

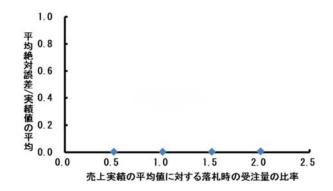


図3 落札時期一定・受注量一定の予測精度

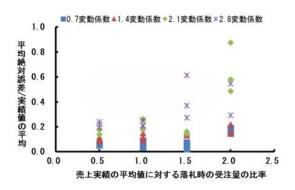


図 4 落札時期一定・受注量不定の予測精度

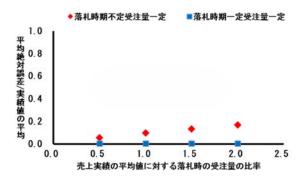


図 5 落札時期不定・受注量一定の予測精度

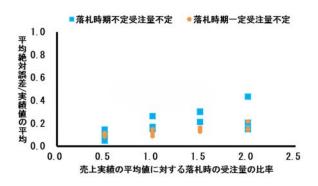


図 6 落札時期不定・受注量不定の予測精度

5. 結論

本研究では水産加工業者を対象に、過去の売上 実績から重点的に生産すべき製品を明らかにする とともに、計画的な生産を行うための基となる需 要予測モデルを作成した。具体的には全体の僅か 12%の製品で売上数量の50%を占めていることが 分かった。このことから全ての製品をまんべんな く生産するのではなく、重点的に生産すべき製品 があることが明らかとなった。また、周期的な需 要変動及び閑散期において売上が0となる場合が あることから加法型のホルト・ウインタース法を 用いた予測モデルを作成した。

次に、学校給食等の大口の受注が需要予測を行う際の予測精度に与える影響について分析を行った。その結果、落札時期の変動が需要予測精度に大きな影響を与えることが分かった。したがって、営業力が弱く、スポット的に落札が決定する地域では、この落札情報を考慮した需要予測を実施できる体制を構築しておくことが急務であることが明らかとなった。

研究及び論文の作成にあたり、多大なご協力と 有益な示唆をいただいた方々に、感謝の意をここ で示し、厚くお礼を申し上げます。

参考文献

(1) 中小企業基盤整備機構・"被災地域における水産加工業の現状と課題"

http://www.smrj.go.jp/keiei/dbps_data/_material_/b_0_keiei/chosa/pdf/fukkousuisankakou.pdf, (参照 2016-01-23).

(2) 復興庁. "被災地域の経済・産業の現状と復 旧・復興の取り組み ". 復興庁. 平成 26 年 12 月1日

http://www.reconstruction.go.jp/topics/main-cat1/sub-cat1-19/261201_fukkyufukkou.pdf, (参照 2016-01-23).

- (3) 中村豪. "需要パターンを考慮した発注方式の 比較検討". 東京商船大学・修士論文, 1998 年3月
- (4) 黒川久幸. "物流管理工学 需要予測". 東京海洋大学 黒川久幸研究室 http://lse6.u.e.kaiyodai.ac.jp/lecture/lm/m/lm07-1-14.pdf, (参照 2016-01-18).
- (5) 黒川久幸. "在庫マネジメント 需要予測". 東京海洋大学 黒川久幸研究室
 http://lse6.u.e.kaiyodai.ac.jp/lecture/ lm/m/lm07-1-14.pdf, (参照 2016-01-18).
- (6) 中央職業能力開発協力会 監修 渡邉一衛・武岡一成. ビジネス・キャリア検定試験標準テキスト 生産管理プランニング 2 級. 社会保険研究所. 平成 20 年, 561p.

ISBN978-4-7894-9920-0

「**キーワード**:」生産計画システム、需要予測、 需要予測モデル、需要予測精度