

# 片岡物産株式会社 様

個人の経験、ノウハウに依存しない高いレベルの需給計画の立案が実現  
短時間で需給計画の見直しが可能となり、生産の効率化にも貢献

## 製品名 需要予測・在庫計画システム FOREPALS（フォアパルス）

世界一流ブランドの嗜好品を取り扱う食品専門商社。また、数多くの自社開発商品の製造・販売を自社工場で行っている片岡物産株式会社様（以下、片岡物産）。従来、工場への生産指示に FAX やメールを使用し、現場が Excel に入力し直すという二度手間をかけていました。この作業を効率化し、個人の経験、ノウハウに依存しない需給計画立案を可能にするために導入したのが、富士通九州システムズ（以下、FJQS）の「需要予測・在庫計画システム FOREPALS（フォアパルス）」です。作業の効率化とミスの防止が可能になるとともに、短時間で需給計画の反映が実現。在庫の適正化、欠品のない効率的な需給調整に貢献しています。

### 課題

- 従来は、工場への生産指示に FAX やメールを使用しており、それを Excel に入力し直していたため手間がかかり、入力ミスも発生していた。
- 需給計画の立案が個人の経験やノウハウに依存する部分が多く、人事異動などがあると、新たなスタッフの教育に多くの時間を要していた。

### 効果

- FOREPALS の導入で、入力の手間が省かれ、需給計画の立案を月次から週次へ変更。それにより、在庫見直しの細分化が実現。在庫の適正化、欠品のない効率的な需給調整に貢献している。
- 個人の経験、ノウハウに依存しない高いレベルの需給計画立案が可能になった。

## 導入の背景

### 需給計画の柔軟な見直しを実現するため、 需要予測システムの導入を検討

片岡物産は、英国紅茶「トワイニング」、ドリップコーヒー「モンカフェ」、高品質ココア「パンホーテン」、フランスの「エシレバター」など、世界の一流ブランドの嗜好品を取り扱う食品専門商社であり、数多くの自社開発商品の製造・販売も行っています。

「現在は、世界の一流ブランドの嗜好品と食品の輸入・販売をはじめ、自社開発商品の製造・販売、食品原料の輸入・販売という、3つの機能とビジネスを兼ね備えた日本でもユニークな食品専門商社です」と生産本部 生産管理部 生産計画課の課長 神山 明士氏は説明します。

同社の生産管理部 生産計画課では需給計画を一手に担っています。具体的には需要と供給を見て、どの製品をどれだけ製造するかという計画を立案し、工場へ生産数を指示したり、製品の原材料を調達する購買部門へ連絡を行っています。

「2007年まで、その連絡手段は FAX やメールでした。現場はそれを受けて Excel に数値を入力し直していたのです。作業自体が二度手間であり、入力ミスも発生していました」と生産計画課の担当課長 布川 透氏は振り返ります。

もう一つの課題は、需給計画の見直しが柔軟にできなかったことです。

「生産指示は、基本的に月次でした。これも需給計画と社内の生産管理システムが直接連携でき

ば、より短いタームで変更が可能となり、在庫の適正化や欠品の防止にも繋がります。そこで、単なる生産計画に留まらず、SCM の観点から需要予測システムの導入を検討することにしました」

システム導入にあたっては、国内外の複数の製品をリストアップして比較。その中から選ばれたのが FOREPALS でした。

「海外の有名な製品とも比較しましたが、最も重視したのは当社のニーズに合う適用が可能かどうかでした。その点、合致する点が多かったのが FOREPALS です。当社の業務を深く理解した上で提案してくれたと感じたことが決め手でした」と布川氏。

具体的な要望は、営業項目に関するものが多く、対前年比や時系列での販売動向の把握です。さらに、同じ系統の製品について容量別の販売動向を知りたいといった細かな要望にも FJQS では対応しました。

「商品によっては週次ではなく、月次で見た方が

販売動向に特長が出るものもあります。しかし、双方の結果を見ていくと月末時に誤差が発生するため、その差分をどう処理するかといった問題や、店頭向け商品とギフト向け商品の扱いの違いなど、細かな点も含めて検討していきました」（FJQS 安藤 英行）

海外製品は、取引先との特別なルールが反映できるかといった日本の商習慣への対応も壁になりました。例えば、食品業界の場合は、賞味期限の1/3ルールがあります。また、直販だけでなく卸との関係など、考慮すべき要素が数多くあるためです。

「FOREPALS は日本製ソフトなだけに、日本の商習慣に最も合う製品でした。また、カスタメリットもありました。他社製品は豊富な機能をうたっている製品も多かったのですが、当社にとって多くは余分な機能でした。それよりもシンプルで良いので、自分達が確実に活用できる製品であることを重視しました」（布川氏）



片岡物産株式会社  
生産本部 生産管理部  
生産計画課  
担当課長  
布川 透氏



片岡物産株式会社  
生産本部 生産管理部  
生産計画課  
課長  
神山 明士氏



片岡物産株式会社  
生産本部 生産管理部  
生産計画課  
主任  
江夏 恵氏



富士通九州システムズ  
未来社会ソリューション本部  
アナリティクスソリューション部  
マネージャー（SCM）  
安藤 英行

## 導入の効果

### 予測業務の属人化を脱却し、 短いサイクルでの生産計画の見直しが可能に

片岡物産では、2007年10月にFOREPALSが導入されて以降、昨年までに3回バージョンアップを重ね、継続してFOREPALSを活用してきました。

「FOREPALSの導入で、需給計画の数字をそのまま社内生産管理システムを介して取り入れることができるようになりました。入力の二度手間を省き、ミスの防止を実現。さらに、月次から週次へと短いサイクルでの需給計画の反映が可能となったことで、在庫の適正化、欠品の防止にも貢献しています」と布川氏は効果を説明します。

タイムリーに最新情報が共有できるようになったことも大きなメリットだと、生産計画課主任の江夏 恵氏は語ります。

「一部商品は、自社生産ではなく外注していることから、今も現場とExcelやメールでのやり取りをしています。そのやり取りが何度も繰り返されると、どれが最新のものか分からなくなることがありました。それもFOREPALSでは更新した情報が最新のものだと判断できるので、ストレスなくタイムリーに情報共有ができています」

気になる予測精度ですが、生産計画課では当初

から精度の向上にはそれほどこだわっていなかったと言います。

「実際のところ、予測精度はベテラン担当者には敵いません。むしろ、期待したのは経験、ノウハウに依存せずに、誰でも一定レベルの予測が可能になることでした」(布川氏)

同社では異動による担当の入れ替わりも多く、属人化した予測を続けていくには継承が困難になることも課題になっていました。一からの教育では負担も大きく、業務にとって大きなマイナスです。それがFOREPALSの導入で、新しい担当もすぐにある程度までの予測が可能になるメリットは大きいものでした。

「実際、私自身も今年3月に異動してきたばかりですが、FOREPALSは操作がシンプルで直感的に使うことが可能なため、すぐに予測業務を手掛けることができました。また、SCM全体の理解にも役立っています」(神山氏)

## 今後の展望

### 新製品についても、需要予測の実現を目指す

長期に渡るFOREPALSの活用を通じて、布川氏は次のように語ります。

「私たちが、直接、他社の活用状況などを目にする機会はまずありません。FJQSには、他社との交流の場を設けていただけたことで勉強になりましたし、大いに刺激も受けました。また、不具合等のトラブル対応でも、弊社の情報システム部に連絡すると、翌日には修正されているなど、迅速な対応に助けられています」

「FOREPALSのユーザー企業様は、他業種でも共通の悩みを抱えているケースが多いと感じます。そうしたユーザー様同士が情報交換できるよう、実際に訪問して交流の場を設けるなどの対応をさせていただきます。サポートについては、情報システム部様から多大な支援を受けながら協力してトラブル対応にあたっています。」(FJQS 安藤 英行)

今後については、「どうしてこうなったのかという要因の究明や、まったくの新製品についても需要予測を実現できれば」と江夏氏は言います。この要望についてFJQSでは、他社での実績を応用した予測を取り入れて対応を図っていく方針です。

「2019年からは片岡物産様の意向で当社と直接の契約をさせていただいております。今まで以上に意思疎通を迅速かつ密にして、しっかりとご期待にお応えしていきたいと思っております」(FJQS 安藤 英行)



▲左から、片岡物産株式会社 江夏氏、布川氏、神山氏、FJQS 安藤

## お客様プロフィール

### 片岡物産株式会社 様



英国紅茶「トワイニング」の日本総代理店であり、ドリップコーヒー「モンカフェ」、高品質ココアのトップブランド「バンホーテン」、フランスの「エシレバター」などの取り扱いで知られる片岡物産様。同社は創業以来、「グローバルな視野と柔軟な発想で、独創的で上質な商材とサービスを通して、人々の豊かな暮らしに貢献します」という企業理念のもとに、世界の高品質な食品を皆様にお届けし、新たな食のマーケットを創造しています。

名称	片岡物産株式会社
設立	1960年3月1日
所在地	東京都港区新橋6丁目21番6号
資本金	4億9千万円
代表者	代表取締役社長 片岡 謙治
社員数	270名(2020年4月1日現在)
事業内容	高級食料品、嗜好品、飲料の輸入・生産・販売、 酒類及び酒類原料の輸入・販売
ホームページ	<a href="https://www.kataoka.com/">https://www.kataoka.com/</a>

## お問い合わせ先

### 株式会社 富士通九州システムズ (FJQS)

未来社会ソリューション本部 アナリティクスソリューション部

電話：097-534-0268

製品ページ：<https://www.fujitsu.com/jp/kyushu/solutions/business-technology/forecasting/forepals/>