

## 飲み代のOR

㈱ソフトネット 鈴木 一行

世の中の仕組みをつくる人、その仕組みの中で着々と資産を蓄積する人、仕組みの中での最適化理論を考える人、さまざまである。

庶民は平々凡々その日が平和であればよいのに誰が犯人か定かでないが、仕組みを悪用する者が後を絶たず、サラ金・クレジット詐欺・ネズミ講・投資顧問等々の落とし穴が次から次へと現われては何人かの庶民を落とし穴に追いこんでしまう。

とは申せ、小生のまわりは交通事故の話を除いてはまずは平穏なれど、月給の振込み制度は何とかならないものかという願望が増大してきた。ならば第三賞与(決算直前のプラス $\alpha$ の見直し)や社員持株会の配当ぐらいは現金渡しにしようということにした。要するに男のヘソクリで、こういうものは少々あるほうが健全と思っている。

何人かはヘソクリの預金通帳までもっているが、銀行窓口のお嬢さんも心得たもので「マルへ(マル優ではない)ですね」と笑いながら住所を会社内にしてくれるのである。

ここがミソで、まともにしたからには挨拶状やら残高計算書等が自宅に舞いこんでしまう。中小企業主としてはこの程度会社が利用されるのは見すごしたほうが得と思っている。仕組みの利用はこれで完了、後はどの程度まで目をつむるかであろう。そこで次の仮説を問うてみたい。

**仮説** マルへが年取の5%以下であれば家庭の平和を損なうものではない。

さて、サラリーマンにとって適度の出張は気分

転換をもってこいである。規定の出張費の枠内でヤリクリをし、飲み代の一部にするくらい、健全と思っている。新幹線の切符など回数券を15%引でバラ売りする店もあるし、マルへの資源は方々に健在なのである。再建中の会社ならともかく、前もって回数券を買いこんで出張社員に渡す等という方法は反対である。

次に、このようなマルへの行き先は飲み代やマージャンの決済と相場が決まっているが、ここでは飲み代のORを検討してみたい。

**問題** 過去4年間、行きつけの飲み店4店合計して約100回は通ったと思うが正確な統計はない。

表1 行きつけ店の統計

| 店番号 $i$ | 費用 $C_i$ | 回数 $N_i$ | 金額 $Y_i$ |
|---------|----------|----------|----------|
| 新宿      | 1万円/回    | $N_1$    | $Y_1$    |
| 六本木     | 2 "      | $N_2$    | $Y_2$    |
| 銀座      | 3 "      | $N_3$    | $Y_3$    |
| 京都      | 4 "      | $N_4$    | $Y_4$    |
| 合計      | —        | 100回位    | 200万円位   |

各店の1回当りの費用は表1のとおりであるがナワ張りの地元が新宿を原点とするので、京都は出張の暇を利用できるにせよ若干の交通費を上乗せして高価としてある。安くて近い店ほど通い数が多いのは当たり前であるが、各店の通い回数  $N_i$  と金額  $Y_i=C_iN_i$  はいかほどだったか推定したい。金額の合計は200万円くらいと思えるが定かでない。

**解答** 4店平均して1店当たり1回2.5万円の費用なのでざっと250万円と勘定できるが、そんなに使ったとも思えない。

まず各店平等の金額を投下したと仮定すれば、新宿48回、六本木24回、銀座16回、京都12回となり、各店平等48万円、合計で192万円となる。しかし京都だけは記憶が定かでせいぜい8回くらい

のはずである。

次に通い数は費用の2乗に反比例するのではないかと考えた。 $C_i^2 N_i = \text{一定}$ である。すると若干ラフな数値だが新宿70回、六本木18回、銀座8回、京都4回となり146万円となる。こんな少ない金額とも思えないが。

そこで今度はOR家らしく情報理論を用いて、費用のみを因子としておのおの1, 2, 3, 4のレベル特性値として解くと新宿52回、六本木27回、銀座14回、京都7回となる。合計金額は176万円となり何となく実感に接近した感じである。

**考察** 人間の記憶力は定かでないが計算をしてみると意外な事実気づくものである。 $N_i = \text{一定}$ なら250万円、 $C_i N_i = \text{一定}$ なら192万円、情報理論なら176万円、 $C_i^2 N_i = \text{一定}$ なら146万円という数字は同じ100回の通いでも大きな開きがあるが、安値指向派、高値指向派は例外で通常の人間のヤリクリはだいたいOR理論の中庸路線に沿ったものではなかろうか？

この京都の店の場合、ママさんのセンスが最高で京都の情緒も申し分ないのである。年に2回くらいしか行けないが、わざわざ東京からということでも永久会員にしてもらえたが、鎌倉から月に2

回は必ずくる奴がいるそうで、これにはとてもかなわない。たまにしか行けないので店の流れの変化に気づくわけで、京都出身の娘が減って鹿児島やら広島上りの京都娘に侵蝕されてきたのを嘆きつも、まずは遠方のナワ張りとしては自慢のできる店である。

ところで、この遠方の京都へもOR理論からは7%も通ってよいことになっており、実際上8%くらいだから異常な行動ではなく安心もできたし、はじめは4店合計で200万円くらいかなと考えたものの、さほどでもなさそうだ。

**反省** 庶民がその日その日をOR計算して暮した日には酒もまずくなるばかりだが、4年に1度くらい反省をこめて暮しの計算をすべきであろう。それにしても銀座はもうやめよう。

**追記** 何となくヘソクリ3年ヤリクリ8年といった駄文になったが、OR理論も仕組みの中の最適化を考えたところで答は中庸の域を出ないことだけはどうにもならない。しかし庶民はおとなしくOR理論にしたがうほうが無難なのである。

最後に、特にご要望あらば京都の店をご紹介します。

## 次号予告

### 特集 第三世界とマイコン

南北協力の新しい戦略

——マイクロ・エレクトロニクスを起爆として

「第三世界とマイコン」研究部会

マイコンを人類の福祉のために 森口繁一

南北問題とプラント委員会報告 浦谷 規

途上国援助のOR

——TVAプロジェクトの教訓 今野 浩

低開発国の人口・経済推移

——モデルとシミュレーション 柳井 浩

発展モデルについて 森村英典

アジア太平洋圏における国際分業形成の機会

高森 寛

エネルギー有効利用と産業構造の関係

からみた技術移転 西野吉次

第三世界発展のための情報科学 棚橋啓世

### 事例研究

操業シミュレーションによる

フロップ型工場の設備仕様 安田秀一, 他

### 企業のOR活動

川崎製鉄㈱におけるOR活動 大森 尚

### 研究室だより

北海道工業大学・経営工学科

大分大学・工学部組織工学科