

## リカレント装置

高橋雅和

有限会社GSSM筑波 取締役

### 大学発（アド）ベンチャー

弊社は筑波大の大学発ベンチャーのひとつとして2004年7月に設立されました。コンサルティングワークを主たる社業としています。

例えばPOSデータを活用したデータ解析から導ける小売業の販促支援を主な業務のひとつとしています。

具体的には小売業のFSPシステム構築のためのアルゴリズムの考案や在庫量や発注タイミングの適正化などです。

お蔭様でクライアント様の現場の熱意にも支えられてコンサルティング業務に対する結果を出すことができ、実務での課題解決を社業として成立することがやっとできたところで、相変わらず試行錯誤を日夜繰り返しています。

メンバーの中ではベンチャーならぬ「アドベンチャー」と揶揄する輩もおり、社業を司るものとしては、するどい分析力に改めて教員としての畏敬を新たにいたしました。

小職も96年3月修了の経営システム科学専攻のOBですが、もっと早い段階でアドベンチャー云々の発言をした教員の、この鋭い分析力に気づけば後々の人生に大きな変化をもたらしたかもしれません。

学外からの取締役として参画要請のもと、チャレンジングな環境をご提供いただけることに共感し、かつメンバーのみなさまからも暖かい眼で見守られる中で（メンバーの中で一番年下ということもあるかとは思いますが）東奔西走しています。

今回は、小職が大学発ベンチャーの会社の一員として取り組んできたこれまでの活動から導ける知見についてお話しします。

### 要するに・・・

メンバーとしてご尽力いただいている先生方の研究は5年も10年も先の研究を見据えた最先端の事象の研究ドメインをお持ちですが、実際の現場での課題解決に使う

ツールは研究者から見れば「なあ〜んだ、そんなこと・・・(決して実務家の観点からはそのようなことは言えないことばかりですが)」という類が多いのも確かです。

肝要なことは、大学と実務家の間にたって日本語の通訳にあたるハブの存在だと感じています。言い古された言葉にはなりませんが、難しいことをわかり易く説明する能力が産学連携のもとでの実務課題解決にも大切だと感じています。

すなわち、「要するにこれは・・・」といった具体的な事例・事象への説明転換、相手の好きな事柄での説明などがあらゆる場面で求められます。

## 現場から教えられること

最近のコンサルティングワークの中で特筆できる事柄のひとつとして、食品スーパーにおける最適発注数量の解析があります。

具体的にはお豆腐やこんにゃくなどの「和日配」と呼ばれる、日持ちの短い食材の発注数量を算出し、値引き・廃棄ロスを可能な限り少なくすることの課題解決があげられます。

にわか雨などの天候の影響で売れ数の急変がありますが、おおよその発注数量の可変に対応できる数量を見つけることは、値引き・廃棄ロスによる粗利率低下防止や品揃えの組み合わせを考えることなどにも寄与でき、結果としては会社全体の利益改善

に貢献できます。

一般的な食品スーパーでの管理商品数は約1.5万~2万点と多岐にわたり、その中で最適化の手法については、従来様々な手法で取り組まれてきましたが、“KKD”といわれる「勘、経験、度胸」に代表される現場ルールがまかり通る世界でした。

すなわち現場の皆様は実務を通じて帰納法的に現象を解明していますが、解決方法へのアプローチを見つけれないでいるという状況ですので、まずは相手の目線にたつとともに悩みを解決するというスタンスでの取り組み、現行のワークフローから改善提案をふまえた新しい方法を導出することになります。

この課題の発見、いわゆる「定式化」の作業にあたっては、現場の悩みを体系化してあげることに尽きるのですが、現場での帰納法的な論拠の導出をいかに演繹性を持つ考えに再構築するか？すなわち、あらゆる局面で「要するに・・・」という置換の作業の連続になります。

## リカレント教育の装置

スノッパなイメージが付きまとうMBAホルダーではありますが、少なくとも現場の悩みのポイントを現場でヒアリングしながら整理し、ひとつひとつ解決していく方法論を示し、ともに解決していく地道な作

業の連続というのが私の実情です。

現場の悩みの体系化によって腑分けできる課題を様々なテクニックを使って解決していく中で、未知な問題に直面したときにこそ実力が試されかつ発揮されると考えますが、10年以上も前に取得した経営システム科学専攻のMBAでは、そろそろ知識のブラッシュアップも必要になってきているのも事実です。

そのようなときに大学発ベンチャーに所属していることはパートナーのみなさまがまさに第一線の研究者でもあるので、実務の課題解決に即したりカレント教育を絶えず受けているともいえます。

その意味では大学発ベンチャーへの参画はリカレント教育をビジネスの中で享受することのできる装置であると感じています。(この場をお借りして改めてメンバーの皆様にご挨拶申し上げます。)

例えば、先の商品発注数量の解析のためにもデータ解析だけではなく、協調フィルタリングといった計算機科学の知見を統合し新たな予測の方法論を実務に提供できました。(この協調フィルタリングシステムについては、2006年10月にサービス開始予定です。)

お役にたてるチームとして認知されるために

先述の最適発注数量の解析によって、スーパーの現場ではある意味の予言者、すなわち「高橋さん！ あたったよ！」以上の

理解ではないのですが、現場の方々の仕事が効率化され、楽しい業務に転換してきたのであれば、一番の目的を達成できたと考えています。

その意味では弊社の活動は現場のみなさまにとっては「予言者」が最高の賞賛なのかと考え、小職の励みとしています。

大学発ベンチャーの会社の一員として実務をつんできた中での知見としては、①大学発ベンチャーがリカレント教育の装置としても機能できるということを見出したこと、②実務家から見ても大学の敷居は想像以上に高く、研究者と実務家のインターフェースのひとつとして大学発ベンチャーがなりうること、があげられます。

そのために必要な与条件として、ひとつの事象に対して多様な事例での説明力をスキルとして身につけることかと考えます。

最後に弊社が今後どのようなベクターに進むかは、現場の課題をいかにうまく解決していくかの中で見つけていくのかと考えていますが、弊社はまだまだ(アド)ベンチャー企業であるので、社会のお役にたてるチームとしての認知をいただけるように、相談のあった案件での事例を積み上げていくことで頑張っていこうと考えています。

そのためにもチームワークを第一義として日々精進して頑張っていきます。(たかはし まさかず/オペレーションズリサーチ)