

## 次号予告

### 特集 データ解析コンペティション：CD 販売データの分析

音楽 CD 市場におけるブランド力の構造分析 ……………住田 潮 (筑波大学), 他  
グラフ分割手法を応用した CD 販売店の顧客購買分析 ……………中原孝信 (大阪府立大学), 他  
SOM によるファン層の解析に基づく CD 購買予測モデルの作成 ……………関 庸一 (群馬大学), 他  
予測期間を考慮した統合需要予測モデルの提案 ……………岡田 崇 (NTT データ), 他  
グラフラプリアンを用いた CD の特徴抽出とその利用 ……………大野尚志 (東京工業大学), 他

### 編集後記

●OR は世の中で「役立つ」ことが求められる。企業での OR 実践を標榜している身にとってこの言葉は重い。洗練された高度な手法を駆使するより、あえて単純なやり方でそれなりの解を得る。このほうが、現実的な問題解決策となることは多い。こんな時は、皆が理解しやすい手法で合意形成の醸成に努める。これは迅速な意思決定を促す点で価値がある。企業において「役立つ」とはそういうことだ。まずは、足し算と掛け算で問題解決できないか考える。このスタンスが重要だ。

●しかし、「役立つ」ということの意味は、企業活動の枠組だけで考えるものではないだろう。今回の特集

は「ゲームとコンピュータ」である。OR の研究者でなくても楽しめる「面白いテーマ」である。人の個性や性格などまでも差し手に表れるという将棋や囲碁を、一体コンピュータではどんな風に扱うものなのか、久しぶりにわくわくした。

●コンピュータ将棋は、もはや名人に迫る勢いらしい。難攻不落といわれている囲碁の世界では、いつの日か、コンピュータが人間を超えるということもあるものなのだろうか、想像するだけでも楽しい。一方、初心者レベルではコンピュータ対局で気兼ねなく、また効率的に腕を磨くこともできよう。人生を楽しむツールを提供する。実は、最も「役立つ」研究分野なのかもしれない。(高橋一喜)

### オペレーションズ・リサーチ 編集委員会

委員長 中森真理雄(東京農工大学)

委員 池上敦子(成蹊大学), 大村弘之(日本電信電話(株)), 岡田 勇(創価大学), 岡野裕之(日本アイ・ピー・エム(株)), 住田 潮(筑波大学), 高橋一喜(東京ガス(株)), 高橋彰子(株 NTT データ), 田村一軌(財団法人鉄道総合技術研究所), 田村亮二(キヤノンシステムソリューションズ(株)), 土屋利明(日本電信電話(株)), 所 健一(財団法人電力中央研究所), 生田目崇(専修大学), 根本俊男(文教大学), 廣津信義(順天堂大学), 藤本 衡(東京電機大学), 増田浩通(東京理科大学), 三浦英俊(明海大学), 村井雅彦(株東芝), 山下英明(首都大学東京)

本誌に掲載された記事についての著作権は、社団法人 日本オペレーションズ・リサーチ学会に帰属する。

## オペレーションズ・リサーチ

平成 19 年 1 月号 第 52 卷 第 1 号 通巻 553 号

代表者 青木利晴

発行所 社団法人 日本オペレーションズ・リサーチ学会

東京都文京区弥生 2-4-16 学会センタービル

電話 03-3815-3351(代) FAX 03-3815-3352 〒113-0032

<http://www.orsj.or.jp/>

編集人 中森真理雄

発売所 株式会社 日科技連出版社

東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-4-2 〒151-0051

●本誌のご注文は直接

日本オペレーションズ・リサーチ学会へ 定価 970 円 (本体 924 円) 年間予約購読料 11,040 円 (税含)

●本誌への広告お申し込みは明報社 (3546-1337) へ