



リッカー(株) 業務一部 黄色 一樹

実務家としての新分野 消費財をあつかっている企業にとっては、消費経済社会との接点に提起される課題が多い。いわゆる企業がこの面の実務を優先することは論をまたない。経営の企画計画コンピュータ部門などの15年を経て、いま企業内における自分の立場が必然的にこの分野に籍をおく結果となった。従来の各種の企ては、他人の手を経ることなく自らその情報を収集し試行できうることに意義を感じる。

いま当面の課題は個の解決ではなく、企業と消費経済とを幾次元もの事象で表現し、それをシステム化するかにある。

それらは、経済的エレメントを選択することにより解決できるものでなく、加えて人と人との心のふれあい、すなわち消費者心理の数的変換であり、さらに訪問販売の手段をとる当社などは、これに接するセールスマンの心理も加わる。

この面からいえば、もはや人間そのものの解明であり、人間の存在への挑戦である。ORという武器をもって、過去の蓄積とこれからの新分野への挑戦は自己の投影でもあり興味深い。

日電・基ソ関本・第2開発部 紀 一誠

よき実務家とは 入社以来8年、ずっと大型TSSを中心としたコンピュータ・システムの性能評価をやってきました。性能評価は、理論的な道具として、確率論や待ち行列理論の素養が必要なため、3年ほど前に学会に入

りましたが、会費納入以外でお役に立つ(?)のはこれがはじめてです。なにぶんにも待ち行列の問題は“一品料理”的なものが多く、したがって、この分野は、研究者の立場からは問題の宝庫ともみえますが、実務家からすると、これはいささか困ったことです。いまのところ既存モデルでいちばん役に立っているのはM(N)/M/Sの入線有限タイプのもので、DELAY TABLESは座右の数表となっています。

最近では、実務家といえども、結局のところ自分で問題を解くだけの力をもたなければよき実務家たりえないことを痛感している次第です。

私は情報処理学会にも所属していますが、'76年1月の性能評価研究会で、メモリの競合を解析するために解いてみた“資源切り出し型待ち行列”について発表する機会をもちました。待ち行列関係は当学会のほうが適切であったのかもしれませんが……。

愛知工業大学 工学部経営工学科 寺本 和幸

これからの市場戦略 現代のマーケティングは、公害問題やコンシューマリズムの台頭から、消費者行動を科学的に研究することが中心課題になってきている。たとえば、購買行動の構造究明には、心理学、社会学、経営学、統計学などの諸領域が総合的に応用されて、調査や分析方法が新しく開発されている。これは、マーケティング活動を1つのシステムとしてとらえ、関連する諸科学を駆使して総合的に評価、検討していくためである。

効果的なマーケティング戦略を計画するためには、消費者のニーズを的確に把握することが重要である。市場を工学的に調査・分析する分野(市場工学)は、今後ますます高度に発展していくであろうが、そこからだされる計画は、常によりよい社会環境を維持していくバランスのとれたものでなければならない。

こうした状況のなかで、新しい方面のORマンの発想的活動の場がますます重要視されてくるのではないでしょうか。

アマネ株式会社 本社生産部計画課 我妻 国照

「碧巖物語」に学ぶ 最近仏教関係の本をよんでいるうちに、碧巖録をよみはじめました。この本はきわめて難解で、その問答はまるで雲をつかむような有様です。さ

いわい山田無文という人の書いた「碧巖物語」という、平易にこれらの公案を解説した本がありましたので、これより1つの方考え方を学んでいます。しょせん認識過程における大悟・大解脱の境地にいたる推移は、私のごとき凡夫にわからぬところですが、せめて公案の問答より、彼の境地の幾許かでも味わおうと試んでいます。

ところで、なにかよからぬシステムを解明するとき、このブラックボックス系に種々のインプットをし、これに対して反応するさまざまなアウトプットより、この系内のシステムを推定します。これは精神面におよぶときにもかなり応用できるようです。善知識が聞いたら激怒三千棒かもしれませんが、この難解な碧巖録をよんでいるうちに、これをブラックボックス系にのせて、『だれでもわかる碧巖録』てなものができぬのかと、つくづく考えました。

早稲田大学
社会科学部 常田 稔

実務家と研究者の共同作業 昨年4月、現在の職場に移った。それまで工学系単科大学にいたために、望んでもなかなかはたせなかった、社会科学系研究者との交流をおおいに図り、社会科学分野の情報入手に努めている。これは、現在進行中の都市のコンピュータ・シミュレーション・モデルづくり(SDのような人口、資本など都市の、いわば量的側面の変化を記述するモデルに対し、街なみのイメージ、住民の意識など、どちらかといえば都市の質的側面の変化も記述できるモデルをめざしている)の仕事にかなり役立つ。これを機会に、以前から興味を抱いていた公共問題へのORの適用というテーマに、社会科学の分野の人々と、共同作業でとりくんでみ

編集後記 ▼最近ある読者の方に、本誌は情報量が豊富で創造性も高く、毎月が待ち遠しいとホメラレタ。▼また最近、毎日の仕事上のなぐり書きメモ用紙Aを捨てずに、ある程度溜ってから他の整理記入したノートBと、同

たいとも考えている。

それにしても、ORはやはり実務家と研究者の交流・協力があってはじめて、いい仕事ができるしるもの。その意味から、実務家の方々との接触・共同研究を切望している昨今である。

姫路工業大学
電気工学教室 寺岡 義伸

相互反射理論から決定理論へ 以前は照明工学とくに光の相互反射理論を研究し、反射性および透過性をもつ面を含む、複雑な空間内での光の極限分布を求める基本方程式をつくりだし、具体的な照明システムに適用することに従事しておりました。7年前から、大阪大学の阪口教授のご指導のもとでORを勉強し、現在まで主として、情報と決定の問題にエネルギーを集中しております。

最近になってよく考えるのですが、一見、無関係にみられる上記の2つの分野に、大きな類似性があったことです。照明工学の目的は最小の費用でもって最大限の光を発生させ、その光を人間にとってもっとも快適な形で利用できるようにすることだと思えます。このことはまさしくOR自身が問われている問題ではないでしょうか。また数学的方法にしましても、ゲームの理論や数理計画法、確率論などにでてくる考え方が無意識のうちにいろいろなところにてできます。たとえば、前述の相互反射の基本方程式は、確率過程やマルコフ決定過程などに随時でてくる関数方程式と同じ構造をもっていることです。

OR理論に向けられる最近の批判とは、もっと具体的な小さな問題を、必然性という土台のうえで、着実に解決していくという態度の欠如に対してのことではないのでしょうか。よく反省するこのごろです。

一期間について比べてみた。そして驚いたことは、情報量では $A > B$ 、創造性では $A \gg B$ であった。▼タテ前も本音も、一切が一つのシステムとして動き始める度に、OR見のための鯉のぼりが大空に翻るであろう。(T')

オペレーションズ・リサーチ

昭和51年5月号 第21巻 (新シリーズ第1巻) 5号 通巻185号

発行人 森口繁一

編集人 森村英典

発行所 社団法人 日本オペレーションズ・リサーチ学会

〒113 東京都文京区弥生2-4-16 学会センタービル
(電話 03-815-3351~2)

発売所 株式会社 日科技連出版社

〒151 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-4-2

本誌の直接ご注文は

日本オペレーションズ・リサーチ学会へ

定価 600円(郵送料含) 年間予約購読料 6,600円(郵送料含)