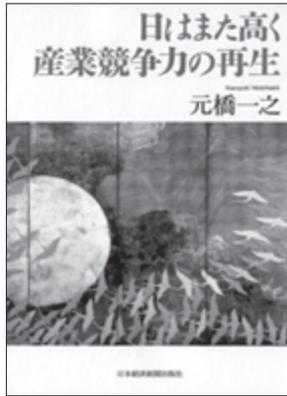


「サイエンス経済」に向けて戦略の舵を切れ！



日はまた高く 産業競争力の再生

元橋一之 著

ISBN: 978-4532355906
日本経済新聞出版社刊
四六版・318頁
定価 2,200円 (税抜)
2014年2月25日刊

著者はサイエンス経済にいかに対応できるかを歴史データを用いて説明している。以下に本書における説明の一部を紹介する。

スイスIMDによる「世界競争力年鑑」によると日本の国際競争力は1993年までは1位でその後低下し2013年には24位。なぜこうなったかについては戦略論で著名なマイケル・ポーター教授は、1)日本が競争力の源泉としてきたオペレーショナル能力の優位性が薄れた、2)変化に対するスピーディな経営戦略が欠如、としている。経済成長モデルは、1700年までの産業革命期、1980年までのサイエンス革命前、1990年以降の「サイエンス経済期」と変化が見られる。

1990年代以降、IT投資が企業の生産性を向上させるという分析結果が公表され、とくに米国においてはITにより経済構造が大きく変わったとするニューエコノミー

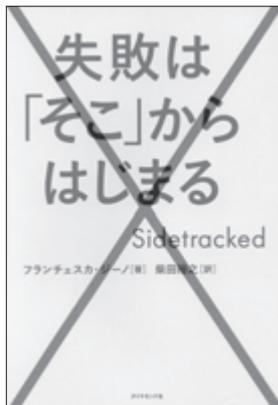
論も発表され、インターネット更にはビッグデータの普及が特記されている。

「サイエンス経済」とは、IT革命やライフサイエンス革命によりもたらされる経済やビジネスという社会現象に限定せずに世の中で起きている原理について明らかにし、様々な事象に応用可能な理論体系であり、これに基づく知的生産活動を競争力の源泉とするものである。ここにおいて、イノベーションが生まれるための技術プラットフォームが形成される。

「サイエンス経済」においては、その競争力の源泉は人材であり、この人材は「既存の技術を活用して新しいビジネスモデルを組み立てるクリエイティビティの高い者」である。この人材を一企業内のみではなくオープンにかつレバレッジが得られるように求める必要がある。

(新谷 勝利)

人はなぜ誤った意思決定をするのか



失敗は「そこ」から はじまる

フランチェスカ・ジーノ 著
柴田裕之 訳

ISBN: 978-4478025383
ダイヤモンド社刊
四六版・356頁
定価 1,800円 (税抜)
2015年1月17日刊

著者はハーバード・ビジネススクール経営学准教授にして、経済学・経営学・交渉学・社会心理学・行動経済学・組織行動学など多彩な研究を行う研究者である。組織行動や意思決定の知見をもとに、企業や非営利団体のコンサルタントとしても活躍している。

本書は誤った意思決定により生じた大手企業の失敗事例を紹介している。企業は顧客のために想い十分な検討・準備をして行動を起こす。しかしながら、顧客が予想外の行動をとり施策は失敗に終わってしまう。顧客がなぜこのような行動をとるのか、日常の意思決定において何に影響されるのか、その行動心理を多くの実験結果から明らかにし解説している。

一例をあげると「社会的比較は、人々の心に不快感や嫉妬心といった感情を引き起こし、素直な判断を阻害する。」という行動の実験と

して、「仲間内の投票で最も多く支持された者が表彰されるという実験で、賞にふさわしい仲間がいたとしても、人々の心には仲間が受賞している姿を思い浮かべると嫉妬心により、その仲間を推薦する可能性が低くなる」ということを比較実験により明らかにしている。顧客がこのような行動をとることをあらかじめ理解・予測し、企業側は自らの意思決定のインプットにする必要があるとしている。

IoTの時代、大規模で複雑なシステムを開発・運用するには従来のソフトウェアやハードウェアといった視点だけではなく、人や社会までを含めて捉える必要がある。人がどう行動するか、社会がどう反応するか、そのために意思決定すべきポイントは何かを紹介している本書は技術者にも手に取ってもらいたい一冊である。

(遠藤 秀則)