

視点 (977)

2008年度の日本人のノーベル賞受賞内容から見る
流通を科学する手法との関係は (その1) !!

今年 (2008年) の日本人のノーベル賞受賞者は4人ですが、実際は2グループ (物理学の南部、小林、益川氏のグループと、化学の下村氏) です。この2グループにノーベル賞受賞プロセスを適用すると、次の通りになります (六車流: 流通理論)。

(1) 物理学でのノーベル賞受賞内容 (南部、小林、益川氏)

宇宙は140億年前にビッグバンで誕生しました。そのとき、すべての物質の素になる「粒子」と電気的性質などが逆の「反粒子」が同数存在したにもかかわらず、今の宇宙には粒子しか存在していません。粒子と反粒子が出会えば光を発生して消失するはずですが、それゆえに両者の関係が完全な対称ではなく、小さな「ずれ」があったと考えられていました。これは「対称性の破れ」と呼ばれ、南部氏は1960年にこの対称性の破れにつながる基本理論を体系化及び数式化し、現在の素粒子論の基礎を構築しました。

小林・益川氏は1973年、少なくとも6種類あるという素粒子の新しい理論で対称性の破れを説明することに成功しました。三氏 (南部、小林、益川氏) は宇宙がなぜ今のような姿になったのか、また、人間も含めた物質の基本的な構造を明らかにするのに欠かせない素粒子物理学の基礎をつくりました (日本経済新聞10月8日号を参考にさせていただきました)。

我々にとって、何のことやら全くわかりませんが、すごいことを発見して理論化したことは理解できます。この偉大なる発見と理論化によるノーベル賞を受賞した内容の中に、成果を追求することに役に立つ内容が3つありました。

①目で見えない世界を見抜く手法

原子の直径は1000万分の1^ミ、粒子の直径は原子の1億分の1だそうです。当然ながら電子顕微鏡でも見えない世界を、頭脳と数式によって解明する分野です。誰も行ったことがない宇宙も、頭脳と数式で解明(?)されています。

我々の流通の世界でも成功や失敗の原因究明において、形 (目で見えるもの=商品構成等) ではなく、メカニズム (目で見えないもの=売上を伸ばす根源となるノウハウ) を探索することが必要です。目では見えないものを見抜く (目で見えないが真に成果の出るノウハウを発見する) ことが、ノウハウ創出のポイントです。粒子の世界 (目で見えないもの) を頭脳で見抜き、数式で表現する物理学の世界と、流通のノウハウ解明の世界も実は分野は違うが同じなのです。

②仮説から始まりそれを実証する理論的手法

今、素粒子クォークが3種類であるが、これではビッグバンが起こらず、6種類の素粒子クォークが必要であると、仮説として理論化しました。すなわち、「6元クォーク模型」を考案し、1990年代の理論物理学の常識を覆す理論でしたが、その理論通り、1977年までに4番目と5番目のクォークが、1995年には6番目のクォークの存在が実証され、理論の正しさが証明されました。

流通業界においても、成功と失敗は紙一重と言われ、やってみなければわからない…との性格があります。しかし、必ず成功や失敗には原因があり、その成功・失敗のメカニズムを発見し理論化 (体系化=他の人にも読めば理解できる内容に整理) することが必要です。流通業は消費者が対象ですので、統計学では表現できず、心理学でないと表現できないものもあり、成功・失敗のメカニズムの探索は困難です。しかし物理学の研究・探索レベルのノウハウ解明システムを導入すれば、案外簡単な作業かもしれません。我々が知り得る成功・失敗のメカニズムに、物理学で言う本来あるべき“何か”を全く見えない世界で探索する手法を導入して、「真実はこれだ」「必要十分条件」「仮説」「こうなるはずだ」「こうなるはずがない」…等の理論発想に基づく探索手法が流通基礎理論の構築に必要です。

(流通とSC・私の視点 978へ続く)

(株)ダイナミックマーケティング社³
代 表 六 車 秀 之