

【先のことを知ることはできるのか】

剣豪宮本武蔵は『五輪書』の中で「物ごとの景気と云う事は我が智力つよければ必ず見ゆる所也」という言葉を残しています。また、「物ごとにつき拍子はある物なれど鍛錬なくては及びがたし」という言葉も残しています。世の中の事柄というものはよくよく観察していればこれからどうなるのかわかるものだと武蔵は言っているのです。そして、そこに脈々と流れる世の中のリズムを感じることができれば常に自分にとって有利なように行動していくことができるのだと教えるのです。百戦百勝を誇った宮本武蔵は剣術について何も残しませんでした。しかし、彼は人としての生き方を『五輪書』として残しました。そこには必殺剣についての解説は何も記述されていません。しかし、なぜ彼が負けなかったのかその秘密についてはしっかりと書かれています。その秘密とは「この先に起きることを事前に察知する方法」だったのです。これから何が起きるのか、相手がどんな攻撃をしかけてくるのか、どのような心境にあるのか手にとるようにわかっているならばこんな楽な戦いはありません。武蔵はそういう人だったのです。

【目の前の変化を認めるということ】

武蔵が言う未来を予言する方法は実は非常に簡単なことで、しかも誰にでもできることです。答えは一つ、あなたの目の前に事実として存在する出来事を目や耳など自分の五感で感じたとおりに理解しなさいということなのです。人は誰でも自分にとって不都合なことを見て見ぬふりをしてしまいます。やっかいなことに目に見えていることですら無意識の中で脳が認識することを拒絶することさえ精神医学的に明らかにされています。目の前の変化を認めて変化に応じた最適な行動をとること、それが武蔵流の智恵です。目の前にある変化こそこれから起きることを神が啓示している情報であり、そのとおりに素直に受け取ることができれば私達は何も苦勞することは無いのです。武蔵にとって窮地は一つの変化の状況でした。彼はそこにある選択肢から最も有利な行動だけを取ることによって精神を集中させたのです。しかし、敵はみな窮地の中で変化できず自滅していったのです。このことは現代ビジネスにおけるマーケティング競争の中にも見られることです。今、米国で宮本武蔵が評価されているそうです。これは当然のことではないでしょうか。

【IT 革命は本当か】

IT 革命で騒がれている現代を武蔵をみてなんと言うのでしょうか。私は彼ならきつこういうのではないかと思います。「剣ではない。心だ。」と。道具である IT をいくら実装したところで最強の剣法を得ることはできません。剣が銃に変わり、銃がペンに変わり、ペンがインターネットに変わろうが、勝つための、いや生きるための術は心側にあり続けるの

です。大切なことは「心得え」であり、心を会得することなのです。インターネットをはじめとする最先端 IT は、武蔵が最も重要視した物事の「景気」であり「拍子」をきめ細かくかつ力強く察知して我々の行動を最適化することができるものです。

その意味では現代は武蔵の時代の延長であり、決して「革命」ではなく「革新」なのです。社内外で今まさに起きている事実を事実として認識し、その情報をデータベース化して分析し、そこから見えてくる変化の先に見えてくることを智慧として社内であるいは取引先と、場合によっては顧客と共有し、ともに最もよい道を歩んでいこうというのが IT 革命の本質といえるのです。

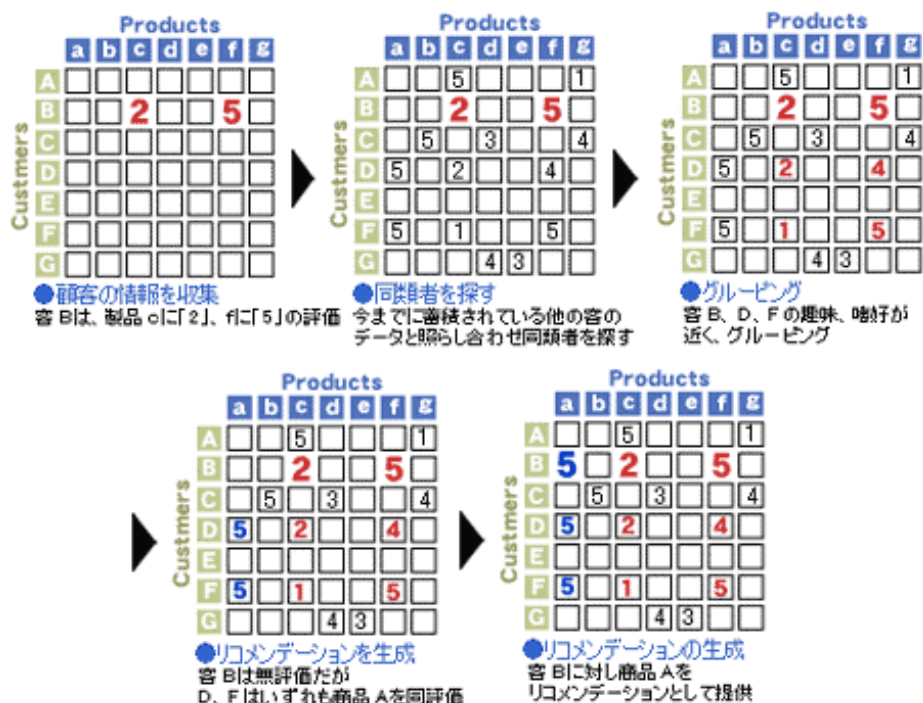
【情報は一步先の変化を読む】

IT 革命の本質を学ぶのであれば、現代における「景気」と「拍子」を高度にデータ分析している企業について調べなければなりません。単に IT を使っているからといって、商売のやり方が武蔵流でないベンチャー企業が山ほどあります。その中でアマゾンドットコム社は「景気」と「拍子」をつかんで一步先の変化を読むことに全神経を傾けている企業の一つです。彼らが経営戦略上、最も重視しているのがデータマイニングと呼ばれるデータ分析手法です。データマイニングは収集した購買履歴データなどから一定の傾向を読み取って、将来売上や発生コストを事前に予測するというまさに武蔵流の必殺剣なのです。彼らにとっては、インターネット店舗で陳列している商品がどのような人達にどの程度売れるかあらかじめわかっていると言っても過言ではありません。データマイニングはコカコーラやリーバ、花王、アスクルなど名だたる成功企業がこぞって IT 武装を進めている現代における先を読むための名剣といえるものです。

【データマイニングにみる武蔵の求めた心眼の極意】

データマイニングには過去の売上実績から将来の売上動向を予測する「推定」や、サンプル品から製品全体の品質レベルを推測するといったように限られた情報から全体像を推測する「検定」など様々な心眼を実現する個々の手法があります。その中でもクラスター分析はすでにインターネット上でビジネスを展開する先進企業にとっては常識にすらなってしまった感があります。クラスター分析の考え方は、まず格納された各個人データ間での類似性を分析して嗜好性の似たユーザをグルーピングすることから始まります。そして、同じグループに属する顧客が次に買い求めるとされる商品とそのグループに長く存在する顧客の購買動向から知るのである。もし、顧客のグルーピングが正しければ新しいグループ顧客者は恐らくそのグループのベテランと同じ行動をたどっていくことでしょう。ゴルフや魚釣りの初心者が熟練するとともに、ベテランと同じ道具を買い求めるようになるのと同じです。アマゾンドットコム社やアスクル社の電子店舗ではクラスター分析で得た情報を基にその顧客が属するグループの既存客が買い求めていてまだその顧客が購入していない商品を自動的に探し出してリコメンデーション（推薦）情報を生成します。その結果、

顧客がいつその Web サイトを訪れても、いつも違う情報や商品が表示されており、しかもそれは自分の好みの商品だということになるのです。



ネットパーセプションズが提供するクラスター分析のしくみ

【静かに物音を聞く】

武蔵は戦いにおいてわざと目を閉じることがありました。目から入ってくる情報が自分の変化を認めない心が自分にとって都合のよい情報変換を知っていたからです。

このことは現代社会においてもよく経験することがあるのではないのでしょうか。自分達に都合のよい情報をいくらデータベースに蓄積しても目の前の事実を見誤るだけです。普段はあまり気にすることのない顧客の声や取引先の声に静かに耳をたててみようではありませんか。「パソコンの操作を覚えられない」、「インターネット時代についていけない」こんな不安を抱えている方がおられるとしたらそれこそ杞憂です。IT 革命の本質は物ごとの「景気」と「拍子」という情報をいかにキャッチし、そしてそれをいかに自分にとって大切な人たちに「智慧」という情報にして伝えることができるかという点にあります。心を透きとおらせて「景気」と「拍子」を得て、頭を働かせて「智慧」を得ること、これこそ宮本武蔵流の IT 革命なのです。