

「なぜ EDI×CDI か？その肥沃なフロンティア」

企業が研究者を採用し、内部で経済学や専門性の高い研究をビジネスに活用することが増えつつある現代。経済学とビジネスの架け橋となる専門家集団「エコノミクスデザイン」（以下 EDI）と経営コンサルティングファーム「コーポレートディレクション」（以下 CDI）が協業することで、どのような新たな価値を創造することができるのでしょうか。

対談の第一弾として、EDI 代表 今井誠氏と CDI 代表 小川達大が、経済学をはじめとした学知のビジネス活用の可能性と実態を中心に、今後の協業に対する可能性について、話しました。



【対談者紹介】

株式会社エコノミクスデザイン

エコノミクスデザインは、経済学をビジネスに活用することを目指した経済学者を中心とした専門家集団。企業が保有するデータを分析し、学術知見を用い科学するデータサイエンスの重要性は高くなっている近年。経済学の先端学知を活用することにより、これからのビジネスでの意思決定に重要な示唆を与えている。

<プロフィール>

代表取締役 / 共同創業者 今井 誠

関西学院大学卒業。不動産オークション黎明期に実務に従事、その後（株）デューデリ&ディールでオークション理論の導入に取り組み、多くの企業役員を兼務。EDI 共同創業者の内、唯一のビジネスサイド出身。クライアントの要望を的確に把握し、学知と架橋する。

株式会社コーポレート ディレクション

<プロフィール>

Managing Director / 代表取締役 小川 達大

東京大学法学部卒。コーポレートディレクション参画後、日本およびアジアにおいて、様々な業種のクライアント企業に対して、全社経営方針立案、グローバル展開、新規事業開発、M&Aなどのテーマでコンサルティング経験を持つ。

大学院大学至善館 特任准教授、経済同友会 日ASEAN委員会 副委員長。

【対談】

■ 経済学のビジネス活用の構造的難しさ

小川 達大（以下、小川）：

近年、戦略コンサルティングファームが研究者を採用し、アカデミックの知見をコンサルティングやビジネスの現場に活かす動きがあります。うまく活用されている場面もあると思いますが、今井さんからみて、どのように感じられますか？

今井 誠氏（以下、今井）：

近年データサイエンスの重要性が高まり、多くの企業で膨大なデータが蓄積され、そのデータをどう活用するかが重要な経営トピックになっています。その結果、データサイエンティストを抱える企業が増えてきていると感じます。

例えば、情報工学系の博士号取得のデータサイエンティスト等を採用したとしても、当然内部では議論が必要です。その際、今回の解析手法が適正か確認しようと思うと、相談相手はその部署なりの上席になります。

しかし、上席は研究者ではないことが多く、本当の意味での相談相手にはなっていないと思うんです。方向性の良し悪しは決められても、今回の分析の手法はこれで合っているかは判断できない。すると、改善方法の検討など、実際壁打ちが出来ていないんです。

かたや、研究者から見ると、膨大な企業の生データは自らの研究対象として魅力に感じることもあります。その膨大なデータを使って、自らの研究テーマの社会実装をしたいと考えている研究者も多くいます。



小川：なるほど。新しいテーマだから、いわば「データサイエンス部門長、素人問題」っていうのがあるということですかね。

今井：メンバーシップ型上司はその分野に関しては素人、ジョブ型の部下はその分野の専門性が高い。より精度の高い分析を目指すチームにおいて、部下は上司に頼りたくても分析について詳細な相談相手になっていない。

結果、チームマネジメントとしては、うまく回っていきません。インハウスでデータ分析を行うためジョブ型の研究者チームを作っても、マネジメントは苦しくなり成果に結びつきにくい状況は続きます。

■エコノミクスデザインについて

小川：EDIのネットワークは、経済学の外にも広がっていますか？特にデータサイエンスなど、経済学以外で扱っている場合もありますよね。

今井：EDIは経済学者を中心に創業しましたが、最近は分野に囚われず先端学知の社会実装を目指しています。

実際にビジネス課題は多様で各企業からの相談は多岐にわたり、課題解決に活用できる学知はだんだん幅が広がっています。企業倫理などをジャッジする場面で、哲学者が関与するケースも出てきています。

小川：将来的なビジョンとしては、学問領域によらず企業とアカデミアのハブになるようなイメージですか？

今井：EDIには、「学知のモッタイナイをなくそう」という考えがあります。研究者の学んだ研究がきちんと世の中で使われる世界を作りたい、それがEDI創業の想いの一つでもあります。

先端学知の社会実装には専門分野の壁はないと言っていますが、やはり実装をしていく中では壁を感じることもあります。それでも、複数の専門分野の掛け算ができる領域を、ちょっとずつ広げていきたい、日々そう思いながら実装を目指しています。

先端学知をビジネスに使うんだと意気込んでいても、企業とうまく協業できる研究者は多分ごく一部です。ビジネスの世界の言葉・商慣習と、アカデミアの世界の言葉や思想が、いきなりスパッと合うわけじゃないので。

EDIは、そこを繋げる架け橋になって、稼げる仕組みを作っていく。社会と学知を繋げる仕組みを作ることで、研究をして世の中に出ようとする人たちが、もっと増えていくと思っています。

今までの日本は、ビジネスと研究はある種分断されていました。EDIの活動に関わった方々とビジネスと研究の境目をなくし、研究のビジネス貢献の道をもっと模索することが、会社を作った時の思いの一つです。

■ EDIのエピソードゼロ

小川：せっかくの機会なので、EDIのエピソードゼロというか、立ち上げのきっかけを教えてくださいいただけますか？

今井：創業メンバーは、慶應義塾大学教授の坂井・星野、大阪大学教授の安田と私の4名です。

創業のきっかけは、不動産オークションでのオークション理論の活用で、私は、2001年から2006年の約6年間不動産オークション企業に在籍していました。その後、いくつかの不動産ベンチャーを中心に、不動産投資関連事業に携わっていました。

2017年頃から、また不動産オークションに関わる機会が増えてきて。その会社の今後の企業成長を考えると、人の勘と経験に依存しすぎるべきではない、と感じていました。

顧客からしても、その人の人柄や過去の経験・実績で仕事を依頼する。そんな世界観です。それでは、せっかく溜まった実績（データ）を最大限活かさせません。不動産売買仲介は、「不動産に同じものは存在しない」という考えの中で、データをうまく活用する流れにはなっていなかったんです。企業成長が完全に社員に依存してしまい、せっかく社員が育っても、転職したり独立したりすると企業にはノウハウが残りません。

蓄積された膨大なデータをうまく活用しようという流れの中に、先端学知があったのです。



今井：そして、オークション理論の研究者である坂井に声をかけました。

企業内にあるデータを基に改善を進めていく中で、実際の顧客には全く変化が伝わらないことが起こりました。不動産売買は同じ取引は存在しません。つまり、比較ができなかったんです。

売り手からすると、自分の所有している不動産を少しでも高く売ってほしい。しかし、本当に高い相手を見つけているか知る術はありませんでした。

当時考えたのは、売り手が不動産売却の依頼相手を選ぶ理由を明確化することでした。個人の能力ではなく、組織としての強さ。不動産にまつわる様々なデータを分析して、WTP（Willingness To Pay 最大支払意思額）を見つける仕組みを作りたかったんです。

改善や、そもそも改善のために先端学知を活用していることを知ってもらうために、2018年11月から経済学ワークショップ“オークションラボ”を開催しました。オークションラボによって「経済学はどんな学問か？それはビジネスで活用できる」、このような理解が世の中に少しずつですが、浸透していったと思います。

ですが「不動産オークションに学知を活用している」この認知は、そこまで上がりませんでした。オークションラボの参加者は、クリプトエコノミクスやビットコイン、暗号資産などに興味がある人が多くて。結果的に、もっと良いエコシステムをビットコインや暗号資産の世界で作りたい、といった相談が来ていたんですよ。

もともとは、不動産オークションというビジネスにオークション理論という先端学知を載せていました。つまり、不動産会社がベースです。しかし、参加者の相談は、自社の課題にどうやって研究を活用するかという相談ばかりでした。

そこで「研究をビジネスに活用する」というニーズはもっと高まってくるだろう、そのような思いに賛同してくれる研究者がいるなら、組織としてやっていこうと。

そこで、募った仲間が星野・安田兩名です。

■ アメリカから 20 年遅れてやってきた、学知のビジネス活用の機運

今井：創業時、他にも創業メンバーになってもらおうと声をかけた研究者はいます。

同世代の研究者ですが、皆さんその時点で何かしらの形で、経済学の社会実装に関わり始めていました。EDI では一緒にできませんでしたが、同世代の研究者には同じような思いの仲間はあるんだなと感じました。

弊社の創業は、2020年6月ですが、ほぼ同時期に東京大学エコノミックコンサルティングや成田悠輔氏の半熟仮想、行動経済学者が創業したパパラカ研究所などいくつかの経済学ベンチャーが創業しています。

アメリカでは 1990 年代後半から、膨大なデータ取得していた IT 企業から経済学のビジネス活用の流れが来て、ようやく 2020 年頃日本でもビジネスに活用する流れが出始めたのかな？と思います。



小川：面白いですね。2020 年前後に近い志をもった会社が同時に生まれるというのは、背景があるのですか？

今井：今 40 代半ばから後半くらいの研究者は、2000 年代前半ごろ博士課程にいました。その時代アメリカで博士課程にいた研究者は、身近に研究者が企業でさまざまな活躍をしている瞬間を見ている。私見ですが、そこで見た光景は、いつか日本でも同様の流れが来るのではと感じていたのではないかと思います。

アメリカで自分の指導教官が、IT 企業と一緒に自分たちの研究をビジネス実装している。そして、そのビジネスが大きく成長していく。日本でも、そのような期待を持ってアメリカから帰国した研究者は、それぞれ少しずつ動き始めたのではないかと思います。

他にも、日本とアメリカの違いとしては、企業内での採用や人員配置かなと思います。欧米の IT 企業等では、部署ごとに研究者を配置して「この研究が使えるんじゃないか」というチョイスが、研究者と距離が近いことであったと思うんです。

でも日本では、そうはならなかった。日本では、橋渡しみたいなことをうまくやらないと、学問をうまく使おう・使いたいという雰囲気が出て、研究者と良い形でアクセスできない。アクセスできたとしても、どうやっていいか双方に知見が足りてないのです。

小川：アメリカだと、企業が直接にアカデミックな知恵にアクセスして活用するのが、日本よりうまかった、という話ですね。

逆に日本では、企業とアカデミックを繋ぐハブになる役割の人がいないと、難しいんじゃないかなって感じます。

今井：もう一つ、アメリカでは博士をとって就職することが、報酬アップに繋がりがやすいですね。日本では、まだまだそういうイメージはありません。

理系のある一定の分野だと、報酬に直結するイメージはあるかもしれませんが。文系だと、そんなイメージないですね。例えば、企業課題に必要な経験はみても、知見は何だろうと意識して採用側は見えていない。採用担当が、それぞれの専門性を見極めるってかなり難しいと感じます。

・・・続きは、「対談第一弾／後編」をご覧ください。