

# WEB 経友会誌 第18号

2021年 春号

## 目 次

1. 巻頭言 東京工業大学と経営工学系の1年と今 経営工学系主任 梅室 博行 教授
  
2. 寄稿 「前向きな日常生活を送るための欲求のお話し」 田中 義敏 名誉教授
  
3. 2020年度 卒論・修論 題目一覧
  
4. 編集後記 安田 健一郎  
(編集委員長、1981年早川研卒)
  
5. 事務局からのお問合せ案内
  - ・お問合せ、投稿、寄稿
  - ・経友会への入会手続きと会費について
  - ・経友会への入会申し込みについて
  - ・会員情報の変更申請について
  - ・ご寄付について
  - ・個人情報の取扱いについて



## 東京工業大学と経営工学系の1年と今

経営工学系主任(2020年度・2021年度)

梅室博行

新型コロナウイルス COVID-19 の感染拡大により何かと窮屈な日々ですが、経友会会員の皆様はいかがお過ごしでしょうか。ちょうど2020年4月から2年間、工学院経営工学系の主任を務めております梅室博行と申します。ご挨拶がわりに、本学と経営工学系がこの1年間どのようなようであったかについてご報告をさせていただきたいと存じます。

1年前の2020年の3月、東京工業大学は既に卒業式の縮小開催に踏み切りました。学長・理事と学生代表数十名のコンパクトな式典をオンライン配信し、学位記は各研究室で指導教員から受け取りました。当然謝恩会もなし。例年と比べて寂しい3月でしたが、本当に厳しい季節はもちろんこれからでした。

2020年4月、私が系主任に着任するとほぼ同時に、東京工業大学は全学全研究室の活動停止を決断します。4月上旬には原則として全ての研究室の機能が停止され、大学機能を維持するためのほんのわずかな事務職員の方々を除いた全教職員が在宅勤務に移行しました。もちろん4月に入学した学士課程・大学院の新生を含む、全学生も登校禁止です。系主任の最初の仕事は、メールなどを使ってできるだけマメに教職員の皆さん、そして家に籠った学生諸君と連絡を取り続けることになりました。私も系の教員も全く初めての経験で戸惑いながら模索の連続でした。

キャンパスに人影がなくなった東工大。それでも大学である以上、授業をやって学生を卒業させなくてはなりません。前期の授業は全てオンラインで、5月からスタートすることになりました。4月中全教員がZoomなどによるライブ配信や授業動画のオンデマンド配信など今まで経験したことのない授業に取り組み、なんとか授業を滑り出させました。限られた情報、限られた時間で皆何とかオンライン授業を成り立たせてしまった本学の教員はやはりたいしたものだと思います。

一方で全学の研究活動は停止したまま2か月。東工大のような研究大学は研究をしなければ死んでしまいます。6月からは全学で、どうしても大学で行わなければならない研究が申請ベースで許可されるよ

うになりました。研究室全員とはいかず、登校日も週 2 日とか 3 日とかに制限されましたが大学院生も少しずつキャンパスに戻って参りました。一方経営工学系の研究室ではオンラインでの研究指導が続きました。そのような中で研究を続けて 9 月に修了・卒業した学生も何人かいました。本当に困難な時期に学生諸君も指導教員も頑張ったと思います。

7 月 8 月は大学院入試のシーズンですが、2020 年の院試は困難を極めました。A 日程の面接をオンラインで行うのも初めての経験で、経営工学系の教員はリハーサルまで行ってなんとか乗り越えたのですが、それと前後して全学的にキャンパスでの筆頭試験の中止が決まります。ペーパーテストができない中でどうやって入学者を選抜するか。この難問も、系の教員のみなさんのご協力でなんとか乗り切ることができました。

9 月に入り後期からは、職員の出勤も相変わらず制限付きですがかなり緩和され、大学院生が登校しての研究も申請不要に可能になりました。もちろん研究室で十分な感染対策を行うこと、大学院生の出校は週 3 日まで、出校した日は研究室に来院時間や接触した人、体温などを全て記録すること、など厳しい制限つきではありましたが、私たちの系でも少しずつ研究活動が戻ってきたと思います。学生諸君も難しい時期を乗り越えてくれて、博士論文、修士論文、学士特定課題研究論文(卒業論文)をまとめてくれました。

そして皆さんご存知のように 2021 年の 1 月、2 月はキャンパスでの対面での大学入試に踏み切りました。厳戒態勢で臨みましたが、おかげさまで大きな混乱もなく終了することができました。

3 月 4 月の卒業式、入学式は相変わらず人数を絞った小規模な式典になりましたが、4 月からは授業もオンラインの授業と対面の授業との組み合わせが基本形になり、キャンパスに少しずつではありますが学生が戻ってきました。そして大学院生も研究室で研究をおこなうようになり(あいかわらず感染対策や出校記録と抱きあわせですが)、2019 年までの研究のペースに少しずつ戻ってきたように思います。

こうしてこの 1 年間を振り返ってみれば、これまでずっとあたりまえのように行っていた大学の営みを、全て最初から考え直させられた 1 年間であったように思います。大学の研究室とはいったい何なのか。何が必要で何が余計で何が不足していたのか。大学の授業を大学でやる本当の意味は何なのか。授業を大学でやらなくても良くなったら、何が起こるのか。時間や場所の制約から離れたらどんな研究や教育が可能になるのか。そしてそれでもキャンパスで行うことの本当の価値は何なのか。大学とはいったい何なのか。私たちだけでなく、おそらく日本中の、いや世界中の大学人たちが、この巣ごもりの時間に否応なく考えさせられたでしょう。その意味でこの 1 年間は世の中の「大学」にとって、大きな転換点になったと思います。

転換点といえばもう一つ。この 3 月には伊藤謙治先生が退職されました。来年の 3 月には水野眞治先生と宮川雅巳先生という、長年経営工学の屋台骨を中心となって支えていらした先生方が退職される予定です。さらに山室恭子先生という、当系の存在を学内外に知らしめていらした唯一無二の個性が退職されます。今、東工大の経営工学系そのものが大きな転換点にあると言って良いでしょう。今の時代、これからの時代の経営工学とはいったい何なのか。私たちはどのように変化しどのような姿で生き残りを図るのか。実はコロナウィルスなんかよりもずっと大きな問題に直面しているのが今の経営工学系なのかもしれません。

## 「前向きな日常生活を送るための欲求のお話し」



経友会特別会員

田中義敏

経友会誌編集長の安田健一郎様より、昨年の定年退職時の寄稿掲載に続いて、経友会誌では再度の登場となります。今回も原稿寄稿の機会をいただき、心より感謝申し上げます。

昨年初めからコロナ感染が長引いており、再三にわたる非常事態宣言にもかかわらず変異種の誕生や水際対策の難しさ、ワクチン接種の遅れなどにより、一向に終息が見えない状況です。学生のストレスも極限に達してきつつあり、今後の対応の難しさを感じるところです。定年退職で大学を離れたものの、何か心落ち着かない毎日を過ごしています。

(はじめに)

さて、今回は、コロナ禍の中で多くの不安や悩みを抱えている学生さん方が、少しでも前向きな意識を持って日常生活を送れるようにお手伝いはできないものかと、いろいろ考えた結果、自分の心の中の「欲求」を高めることによって、不安や悩みが軽減されるのではないかと考え、今回は、「前向きな日常生活を送るための欲求のお話し」と題して、不安や悩みを抱えている学生さん方の欲求レベルを上げることの重要性に焦点を当てて、一筆書かせていただくことにしました。

「前向きな日常生活を送るための欲求のお話し」、おそらくこのタイトルは、本学ではあまり触れることの無いテーマであるものと思います。「欲求」の重要性に気づきを持ち、学生が自らの欲求を高めることによって、前向きな学生生活を送ってもらいたいという気持ちから考えてみました。学生の皆さんは、「人間の欲求」という分野について自分なりにその重要性を考えてみることによって、不安や悩みを少しでも解消する方向に心を持ち直すことができるのではないかと考えています。

(私の経験の中での「欲求」)

さて、ここで、「私の経験と教育効果を高める視点」ということで、私事ではございますが、若干、自身の経歴を紹介させていただきたいと思います。約12年間の役所での行政経験、その後、約11年間の国際企業でのビジネス経験、そして、約18年間の大学での教育経験を通じて、昨年3月に退職し現在を迎えています。これら官産学という業界は、それぞれ特徴があり、以前の経験が新たな経験に本質的な点で役立つ面はもちろんありますが、実際の行動と必要になる知識は全く異なるものであり、そういう点では、節目ごとに新たな挑戦が必要であったように思います。私の場合は、最初の挑戦としては、役所で設定した権利がビジネスの実業の場で如何に機能しているかを見たくなって、行政を離れてビジネスの現場に飛び込みました。ビジネスという異なる分野における相乗効果への欲求を持っていたのかもしれませんが、また、次の挑戦としては、ビジネスの現場は結果主義であるのに対して、アカデミックな現場では論理的なプロセスが重視されます。この時も、結果主義と論理主義の間の相乗効果への欲求を持

っていたのかもしれませんが。2度の転職を決断できたのは、新しい職場に移ることによって更なる発展を期待できるのではないかという「欲求」があったからと、振り返って思うところです。

(異なる分野の融合によって期待できる相乗効果)

官産学という領域を異動してきて思うことは、それぞれの領域が全く異なる特徴を持っていて、それなりにフンドシを絞めて取り掛からないと転職が失敗になるということです。異なる特徴であるがゆえに、とるべき行動も保有すべき知識も異なるわけで、これらの異質性を瞬時に乗り越えることができなければなりません。そこには大きな負荷を乗り越える覚悟が必要になります。一方で、負荷を乗り越えることができる、転職前の専門分野と異なる新たな分野との融合により二つの領域の間の相乗効果を期待できるというプラスの面もあります。ただし、新たな挑戦となる分野は必要となる知識が異なるがゆえに、初期段階では、大きな負荷を背負うことにもなります。この負荷を乗り越えて自分のものにすることによって、相乗効果を実現できると思います。自分の経験を振り返ってみると、審査官としての知財法の専門行政領域、結果主義というビジネスの現場の領域、論理主義を重視する教育研究分野、これらの異分野の融合による相乗効果への欲求を持って、新たな分野への負荷に挑戦してきたような気がします。新たな挑戦に向かっていくときには、誰でも、自らの心の中に「高い欲求」を持っているはずですが、東工大生は考えることの少ないテーマだと思いますが、「欲求とは何か」という課題について考えてみていただくと良いと思います。「自分の欲求は何か」という問いかけでもよいでしょう。意外と答えは難しいかもしれません。高い欲求を持つことは、学生さん本人の課題であります。教員もまた、学生さんに高い欲求を持ってもらうための努力、工夫をしなければなりません。そのためには、私たち教員も「欲求とは何か」という問いに対する答えを持っている必要があります、その意義も大きいものになります。幸い、「欲求 (=モチーフ=モチベーション)」という分野は、経営学の領域ですので、経営工学の教員、学生にとっては比較的馴染みやすい分野、または既にどこかの科目で講義を聞いてじっくりと味わう機会があったかもしれません。「欲求」の体系化については、20世紀初頭から経済人モデル、社会人モデル、自己実現モデルと研究が進展し、米国において、人材マネジメントへの応用とともに経営学の根底に流れる思想として多くの研究成果が蓄積されています。経営工学に皆さんは独学で容易に学習できる分野であると思いますので、ここでは、あえて「欲求とは何か」の答えを面々と記述することは避けたいと思います。更に興味がある方は、この機会にぜひ、いくつかの研究論文をあさってみてほしいと思います。

(着任当初のドタバタから私なりの Findings)

さて、分野が異なるがゆえに大きな負荷ということを申し上げましたが、私の場合には、特に、2002年に母校に戻った時の新たな任務である教育研究の現場で、多くのことを準備することが必要であり、着任当初は、目が回るほどの多忙を極めていたように思います。

教育現場に入って多くの優秀な学生と出会うことができた18年間というものは、私にとっては大きな宝を蓄積できる期間でありました。自分にとって貴重な機会を得た一方で、学生の人材育成に少しでも役立つ行動をしていくことが私の任務でありました。さて、「学生の役に立つ」とは、どういうことだろう。この問いに対する答えを見つけるためには、まずは、学生が何を望んでいるかを把握する必要があります。そして、学生の望みをかなえることに少しでも役立つためには、自分はいかなる能力を蓄積して何

をどのように提供していくかを考えていかなければなりません。もちろん、完璧な人間などはいないわけで、だれにでも限界があるわけですが、それなりに学生の欲求を把握して、それに応える教育を進めていかなければなりません。教員としては、学生の欲求を満たす教育教材の作成、効果的な教授法の確立に励んでいく必要があるわけです。

教育界に着任した当初は、毎週の講義の準備、教材作りに振り回されていたのが実態でした。毎日、朝から晩まで、通勤途中においても、次の講義では何を話すかを整理し、学生に配布する資料を慌ただしく作成していたことを記憶しています。当時は、毎週の授業を無事にこなしていけるかと、正直なところ、ひやひやものでありました。講義の準備などは教員誰もが当然に行っている職務ですが、母校に戻って教育職に就いたばかりの私には大変なチャレンジでした。それでも、1年目が無事に終了すると、2年目は、1年目の成果物を一部利用することができるため、徐々にではありますが、振り回されるだけの時期から、じっくりとあるべき姿を考える時期に入ることができたように思います。そんな駆け出しの時期に、自分なりに辿り着いた、教育に対する一つの基本的な要素は、以下の3点でありました。これらは、教育の現場に入って私の最初の Findings でした。

まず、第1としては、教育として提供するコンテンツは、限りなく高度なものであることが必要ということです。学生が、自分で勉強して習得できる内容であるならば、教員が教える必要はなく、独学で身に着けられることですので、我々としては、独学では難しいことを教材に盛り込むことが必要であるということです。第2としては、高度な内容を、限りなく易しく教えるということです。講義対象の内容を難しく教えたのでは、難しく理解できなくなってしまいますので、教える機会を持つことの意味が薄れてしまうでしょう。また、独学で勉強すれば習得できる易しい内容を小難しく教えたのでは最悪ですよね。かえって、講義を受ける機会を持つよりは自分で勉強したほうが良いでしょう。そういう意味で、難しい内容を限りなく易しく教えることが重要ということになるわけです。最後に、第3としては、これは、授業を受ける学生側の任務となりますが、一例としては、授業を聞きながら自分なりに思考して頭を回転させることが重要なのです。ときには、講義内容を批判しながらも自分はどう考えるという取り組みが必要になります。このように積極的な姿勢で講義を受講していくためには、学生自身が高い欲求をもって講義の受講に臨んでいくことが必要になるわけです。この第3の点が、学習効果を上げるために必要な受講生の「欲求」に大いに関係してくるわけです。頭を回転させて思考しながら受講すると、単に受け身的に聞くことに集中するよりも、記憶量も豊富になり、記憶期間も長くなります。皆さんも、少し論文を調べてみると、記憶力と思考力の関係に関する多くの研究論文を目にすることが出来ると思います。

#### (学生と教員の相互のインターアクション)

このように考えてくると、教育は、教員側だけの取り組みでは大きな成果を上げることはできないわけです。双方において、それなりの取り組みをしていかないと成果を上げることはできないという側面を持っています。言い方を変えると、教員側と学生側のインターアクションが重要な意味を持つてくるわけです。教員側は、授業を提供する際に、どうしたら学生が頭を働かせて思考を深めてくれるかということも考えながら教育活動に臨んでいくことが必要なのわけです。

私は、いろんな国の教育現場を見てきましたが、単純な言い方をしてしまうと、先進国においては、白熱教室とか、Active Learning、反転授業など、まさに教員と学生がインターアクションをしながら教育

を実践しています。これに対して、発展途上国における講義を見ると、教授が教壇に立って、堂々と胸を張り、大きな声で、一方的に話している姿を目にします。迫力があって立派なものです。講義が終了すると、学生は一堂に立ち上がり一礼して教授の後に退席する。この場合、教育現場での情報の流れは一方です。学生は、講義内容を復習し、単位取得のために、与えられた課題に対してレポートを提出、または、後日試験を受けるという形態で教育が実践されています。

『白熱教室』は、マイケル・サンデルによる『ハーバード白熱教室』を原点に、ティナ・シーリグの『スタンフォード白熱教室』など有名ですが、原点となる『ハーバード白熱教室』は、学生を議論に参加させる講義スタイルであります。アクティブ・ラーニングは学修者が能動的に学習に取り組む学習法の総称で、発見学習、問題解決学習（課題解決型学習）、体験学習、調査学習、グループディスカッション、ディベート、グループワーク等を有効に取り入れています。また、反転授業においては、学生は主題についてまず自習をしたうえで、教室での授業時間は、学生が予習で得た知識を応用して問題を解き、実習していきます。教師は、導入の授業を行うのではなく、さらに、その次の応用分野の学習をします。このような能動的教育を実現していくためには、学生が高い欲求をもって講義に臨んでいくことが必要です。一面的な論評ではありますが、発展途上国における情報が一方の講義から先進国的な講義形態に移行していくためには、学習に対する学生の意欲が高く、自ら積極的に受講する取り組みが生まれてくるような講義の環境が必要であるとともに、学生自身が自ら望むことを実感したうえで、学習に対する欲求を高めておくことが必要になるわけです。日本の講義形態はどうかというと、本学では、学生と教員とのインターアクションのある講義を行う教員が増えてきているとは思いますが、日本全体の平均値を見てみると、まだまだ発展途上国側にいるのかもしれない。先進国と発展途上国の間くらいに位置するのではないかと思います。今後の改革が必要になってくるように思います。

（高次の欲求を描き、その実現に向けた行動のスキルを磨け）

さて、若干話を戻しますが、学生さん方が高い欲求を持つことが、不安や悩みの低減に役立つと思っています。欲求には、生存や安全の欲求のように低次の欲求から、社会欲求や自己実現のような高次の欲求まで様々です。当然、学生さん方には高次の欲求を持っていただきたいのですが、この欲求というのは、大学生くらいに成長した後になってから高次の欲求に持って行ってあげるとするのはそう簡単なことではないのです。生まれたばかりに本能に基づいて行動していた時期から、感性や理性に基づいて行動するような時期になる過程で周囲から受けた多くの刺激やその他の要因によって、大人に成長するまでに欲求レベルはかなり形づけられてしまっているのです。もちろん、まったく無理な話ということではなく、多少の影響力によって欲求レベルを高めてあげることが可能だと思いますが、そう簡単なことではないのです。

しかし、欲求レベルを高めることは難しくても、各自の保有する欲求の実現に向けて必要な行動のスキルを身に付けさせることは可能のように思います。良く社会人基礎力とか、一歩踏み出す力、生きる力、人間力などと表現されることがありますが、20世紀のアメリカで活躍した心理学者であるデイビッド・マクレランドのコンピテンシー論が、この行動のスキルに対応しているように思います。マクレランドは、人間の欲求を、親和欲求、権力欲求、達成欲求の3つに分類し、特に、高業績へつなげる欲求として達成欲求に注目し、達成欲求を実現するために必要な行動のスキルをコンピテンシーとして体系化してきました。彼の研究成果は、弟子のボヤティース、スペンサー夫妻へと引き継がれ、人材マネジメン

ト領域で多くの応用がなされて企業の発展に貢献してきました。

紙面の都合で細かく説明することはできませんが、一例として、ヘイコンサルティングが採用しているコンピテンシーモデルをご覧いただき、ここで定義されているコンピテンシー：行動のスキルを身に着けることによって、皆さんの欲求の実現に役立てていただきたいと思います。

### コンピテンシーディクショナリー事例 ヘイコンサルティング(米国系)マクレランドの意思を継ぐモデル

<b>I. 達成能力の視点</b>	<b>II. 支援能力の視点</b>	<b>III. 影響能力の視点</b>
達成指向性	対人理解力	対人影響力
徹底確認力	顧客指向性	組織認識力
イニシャティブ		関係構築力
<b>IV. 管理能力の視点</b>	<b>V. 問題解決能力の視点</b>	<b>VI. 自己管理能力の視点</b>
強制力	専門性	セルフコントロール
チームワーク	情報指向性	自信
育成力	分析的思考力	組織指向性
リーダーシップ	概念思考力	フレキシビリティ

【コンピテンシーブックレット】(ヘイグループ)より引用し作図

(おわりに)

まず、教育効果を上げるために教員側が心得るべき視点としては、学生の独学では難しい、時間がかかる等の講義内容を講義教材に盛り込むことが重要です。独学で容易に習得できるならば講義をする必要はないでしょう。また、難解な内容を限りなく優しく教えることが重要です。簡単な内容を難しく講義したら最悪ですね。そして、受講者側の心得るべき視点としては、学習についての自身の欲求レベルを最大限に引き上げることです。受講者の欲求レベルの向上を支援することは教員側の課題でもあります。すなわち、受講者が高い欲求を持って講義を受講し、教員側と受講者側のインタラクションを高めることが教育効果を上げるために最も重要な視点となります。それゆえ、教育効果を狙った議論には「欲求とは何か」ということを十分に理解しておくことが双方にとって必要になります。欲求の体系化については、長年にわたる行動心理学および経営学の発展の中で多くの研究成果が蓄積され活用されてきました。経営学の人材マネジメントの根底に流れる欲求に関する研究成果に触れて、皆さんの欲求に関する意識を高めていただくことができれば幸いです。高い欲求を自ら醸成し、その欲求を満たすような学習への取り組みにより、教育効果は飛躍的に向上します。

コロナ禍の中で、皆さんが抱えている不安や悩み、その解消はそう簡単なことではないことも良くわか

ります。しかし、私たちは、立ち止まってはいけないと思います。自らの欲求は何かを自分の将来像を夢見ながらじっくりと考え、その欲求の実現に向けて前向きに取り組んでいただきたいと思います。実現に向けては、これから訓練して蓄積できる行動のスキルを効果的に発揮させることができます。そんな夢中になっている自分を発見した時には、不安と悩みとの共存の中でも、確かな明かりを見つけることができると思います。是非、奮起して挑戦していただければ嬉しく思います。

## 2020年度 卒業論文 題目一覧

- ・ EC サイトにおける商品選択時の眼球運動と、商品に対する認知状況の関係性に関する研究
- ・ Airbnb におけるホストに関する情報がゲストの意思決定に与える影響
- ・ マスクのデザイン設計要因による印象への影響
- ・ 在庫コストに着目した多段階サプライチェーンにおける予測手法の評価
- ・ 個人特性とアンカリング効果に関する研究
- ・ 飲食店における注文方法とサービス品質の関連性 ―異なる特性を持つ飲食店タイプに対する顧客要求
- ・ 河川共有に関する交渉問題
- ・ 青森県における ICT 技術の導入による生産効率化が県内経済に与える影響分析
- ・ 1 種類の消費資源付き単一機械スケジューリング問題に対する高速で効率の良いアルゴリズムの提案
- ・ 政府の教育投資が人的資本形成と経済成長に与える効果
- ・ セル生産における作業員間の助け合いに関する研究
- ・ クラブ活動における遅刻の潜在要因の解明
- ・ 途絶がサプライチェーンに与える影響分析: タイの自動車産業に関する事例研究
- ・ オートメーションとスキル偏重的技術進歩が経済成長と賃金格差に与える影響
- ・ 情動への評価が自己効力感および情緒的コミットメントにおよぼす影響
- ・ ネット炎上における特定班の実態
- ・ 公共財ゲームにおける協力行動を促す要因について
- ・ 不平等と再分配政策: 財源に依存するベーシック・インカムの特徴
- ・ 大学生のパーソナリティが金銭管理・経済状況の認識に及ぼす影響
- ・ 口座情報に基づく不均衡性と解釈性を考慮した投資信託の推薦
- ・ 安定結婚問題における選好の最適な偽り方
- ・ 食品プライベートブランド商品における顧客ロイヤルティ構造に関する研究
- ・ 移民の受け入れが失業と経済成長に与える影響の分析
- ・ 子どもの学業への親の関与が子どもの学業成績に与える影響
- ・ プロテイン商品における表層的要素と本質的要素を考慮した顧客 CS に関する研究
- ・ 推論能力と利他的行動に関する実験研究
- ・ 定期発注を補完する臨時発注に関する研究
- ・ 独裁者ゲーム実験における実験指示のフレーミング効果: 規範を用いた分析
- ・ 大学生における電子書籍の購買阻害要因について
- ・ ピアノ独奏における曲の構造と所作による演奏効果向上要因の解明
- ・ CSR 活動と企業価値 - ブランドイメージ、ブランドの付加価値による間接効果の特定
  
- ・ VR 上のチームスポーツが well-being に与える影響
- ・ 外部性が存在する非分割財交換モデルの一般的な分析

- ・病院機能評価からみた医療の質と病院経営状況の関係
- ・登山の認識・知識の解明と安全向上へ向けた対策
- ・直線上に訪問地を持つ巡回修理人問題
- ・環境保全に積極的な企業による環境負荷削減効果
- ・税収中立的な税制改革が資本蓄積と労働者の消費パターンに与える影響の移行動学分析
- ・恐慌が乳児死亡率に与える影響:昭和恐慌を自然実験として
- ・東日本大震災と新生児の健康
- ・リスク選好と個人属性及び性格に関する研究
- ・バイクラスタリング問題を解く 0-1 凸二次計画と近似解法
- ・事業セグメントの生産性による多角化企業の投資集中化の分析
- ・若年層におけるスーパーマーケットの利用頻度の関連要因について
- ・インフォーマル型施策による組織メンバーの心理状態への影響
- ・Google マップのロコミを用いたスーパーマーケット利用者の評価要因分析
- ・不確実性の回避度と経営者の意思決定: COVID-19 ショック前後の国際比較分析
- ・踏切障害事故の発生に関わる要因の解明
- ・データ欠損のあるイラストロジックの解法の研究
- ・学校選択問題とその応用: フットサルのポジション決定について
- ・平均場ゲームを用いた COVID-19 の社会的距離戦略分析
- ・点過程データの解析
- ・文書データの階層的処理を用いた特許文書の FI 予測モデルの改良
- ・リスティング広告運用シミュレータを用いたバンディットアルゴリズムによるリスティング広告最適化
- ・胸部 X 線画像に対する熟練医師の診断におけるパフォーマンスと視覚認知パターンの関係の解明
- ・人口規模の減少が結婚市場に与える長期的影響
- ・三位一体改革が地方経済に与えた影響に関する実証分析
- ・ドローンを用いた巡回セールスマン問題に対する解法の研究
- ・複数の均衡がある場合のコアの収束
- ・Public Float が IPO 後の長期的パフォーマンスに与える影響
- ・機関投資家の ES エンゲージメント先選択要因とその効果
- ・グループでのユーモア表出行動
- ・経営者のナルシシズムが会計的利益調整に与える影響
- ・自然災害が経済成長に与える影響についての理論研究

## 2020年度 修士論文 題目一覧

- ・態度変容プロセスに基づくプレゼンテーション手法の有効性
- ・メディアリッチネスの影響を考慮したオンラインコミュニケーションツールの開発
- ・コロナ禍のストレス対処欲求とゲーム選好の関係
- ・受講中の注視点解析によるオンライン授業導入の効果と問題点の解明: 当事者による主観調査の併用
- ・日本の経営者の報酬制度が企業の CSR 活動に与える影響
- ・機関投資家のエンゲージメント活動の選択要因および効果
- ・The Influence of Cultural Backgrounds of Corporate Ownership on Firms' Innovation
- ・投資家 Attitude とモメンタムリバーサル投資
- ・Personal Space Violation by a Robot: An Application of Expectation Violation Theory in Human-Robot Interaction
- ・オンラインのグループ活動における心理的居場所感: 施策とメンバーへの影響
- ・オンライン上でのグループ活動中のポジティブな発言がメンバーやグループに与える影響
- ・オンライン講義中に学生の感情を可視化することが教師のパフォーマンスに与える影響
- ・ダイナミックパネルモデルを用いた銀行の収益性
- ・両親の不在が子供の学業に与える影響: 昭和初期の炭田地域における高等小学校の個票データを用いた分析から
- ・混雑問題における効率的状態を維持する課金メカニズムに関する研究
- ・副産物を考慮した単一品目ロットサイズ最適化問題の解法に関する研究
- ・確率伝播法の最大重み独立集合への適用
- ・The study of the influence of AR/VR technology in consumer's decision making in Japan
- ・オムニチャネル小売において、チャネル統合の質がもたらす影響
- ・購買志向と関与度が消費者のフリーライディングに与える影響
- ・楽天レビューにおける、自然言語処理を用いたレビューテキストの信憑性分析
- ・製品・サービスの独自性が顧客ロイヤルティ構造に与える影響分析
- ・購買プロセスにおける情報への評価が購買満足度に与える影響: オンラインとオフラインとの比較分析
- ・スポーツスポンサー企業のソーシャルメディアの発信に対する消費者の反応に関する研究
- ・オフィス空間の何がワークプレイス・フレンドシップに影響を与えるか?
- ・バーチャルチームにおける共有型リーダーシップ測定方法の提案
- ・デジタルライブエンターテインメントにおける顧客感動についての考察
- ・非公式メンタリングを促進する組織の施策とその効果の検証
- ・動的トピックモデルを用いた特許技術専門用語に対する技術進展分析
- ・行列因子分解を使用した個別患者ごとの疾病予測および医療事象の特徴表現抽出
- ・機械学習を用いた電子カルテの分析
- ・テンソルを用いたマルチモーダル学習による株式価格の変動予測
- ・Bert を用いた有価証券報告書からの ESG データマイニング
- ・取締役会の多様性

- ・ 飛行機のゲートエプロン割当問題
- ・ サークルグラフの頂点彩色
- ・ 単位領域形状の需要地に対する 1-メディアン問題
- ・ 平面グラフにおける恒久的支配集合
- ・ スクールバス経路決定問題の厳密解法
- ・ 円交差グラフの最大独立集合問題
- ・ 埼玉県における森林環境税の経済効果
- ・ 環境情報開示による企業価値向上について
- ・ 「未来の東京」戦略ビジョンの実行に伴うライフスタイルの変化による環境・経済への影響
- ・ 市場ポートフォリオの代替を考慮した Black-Litterman モデルによるポートフォリオ最適化
- ・ コンテナターミナルにおける大規模なマーシャリング決定問題に対する効率的解法
- ・ 再感染を考慮した新型コロナウイルス(COVID-19)の数理モデル
- ・ コンテナターミナルにおける搬出予約を利用した本船揚げ先・荷繰り先決定に関する研究
- ・ 機械の稼働状況とリスケジューリングを考慮したスケジューリング問題
- ・ リバランスを考慮したインデックストラッキング問題に対する効率的解放
- ・ 線形構造方程式モデルに基づく総合効果の統合型推定量の開発
- ・ 都道府県別データを用いた離婚の要因分析
- ・ 風向データを用いた大気汚染物質濃度が死亡率に与える影響についての実証分析
- ・ 人的資本蓄積モデルにおける退職年齢延長の経済成長への効果
- ・ 公共財供給実験におけるランキング効果の検証
- ・ A Fair and Strategy-proof Matching Mechanism under Constraints
- ・ Hepatorenal Organ Exchange
- ・ センサーネットワーク位置推定問題に対するブロック座標降下法
- ・ 機械化・自動化が最低賃金政策や失業に与える影響の分析

## 編集後記

WEB 経友会誌編集委員長

1981年卒 安田健一郎

コロナ禍で、明るい話題が少ないなかで、メジャーリーグ ロスアンゼルス・エンゼルスの大谷翔平選手の活躍はすばらしいですねえ。

メジャーリーグは近年、スタットキャストというカメラやレーダーを使ったデータ解析ツールで選手の投球・打撃・走塁・守備といったパフォーマンスを数値化出来るようになりました。今年、更に進化している大谷選手のスタットキャストのデータによると、投球に関しては直球の回転数が3年前の2164から2442へと上がっており、ホームランを量産している打撃に関しては、メジャーリーグで最も長打の打てる角度でボールをとらえているそうです。

現在、大手ブックメーカーのアメリカンリーグのMVPオッズでNo1になっていますが、二刀流を続けて、本当に体がもつのかケガしないか、それだけが心配ですが、健康で1年間活躍出来たら、どれだけの成績が残せるか、楽しみです。

スポーツでも、仕事でも、日常生活でも、健康が一番大切です。  
コロナ禍ではありますが、どうか皆さん、健康第一でお過ごし下さい。

今回も経友会誌を発行できましたこと、ご寄稿頂きました方々に厚く御礼申し上げます。

<事務局からのお知らせ・トピックス>

◆経友会・総会・講演会（Zoom形式）2021年6月26日（土）15:00～

◆次号 WEB 経友会誌2021年夏号7月発行予定

## お問合せ案内

---

### お問合せ・投稿・寄稿

経友会へのご質問やお問合せ、また投稿・情報提供は、[こちら](#) の入力フォームをお使いください。  
資料添付も可能です。

### 経友会への入会手続きと会費について

経友会への入会手続きと会費については、[こちら](#) をご覧ください。

### 経友会への入会申込について

在学中または卒業・修了時の入会申込は、[こちら](#) から行ってください。

卒業・修了後の入会申込は、[こちら](#) から行ってください。

### 会員情報の変更申請について

入会申込時に登録した住所やメールアドレスなどを変更したい場合、本ホームページから経友会事務局へ申請することができます。変更申請は [こちら](#) から行ってください。

また、都合により経友会から退会を希望する場合も、変更申請で行ってください。

## ご寄付について

経友会へのご寄付についてのご案内は、[こちら](#) をご覧ください。

ご寄付をご希望の方は、[こちら（ご寄付専用URL）](#) から必要事項をご入力の上、経友会事務局までご連絡を  
お願い致します。あらためて経友会からご案内を差し上げます。

## 個人情報の取り扱いについて

▶ [経友会プライバシーポリシー\[2020.2.1\]](#) \_

---

（お問い合わせ先）

- ・ 経友会事務局メールアドレス [keiyukai@kuramae.ne.jp](mailto:keiyukai@kuramae.ne.jp)
  - ・ 経友会ホームページ <https://www.kuramae.ne.jp/keiyukai/>
  
  - ・ 経営工学系窓口 系主任 梅室博行教授 [chair@ml.me.titech.ac.jp](mailto:chair@ml.me.titech.ac.jp)  
〒152-8550 東京都目黒区大岡山 2-12-1
-