



くすなたん

葉月号

Vol.121
2014年8月

毎月20日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

■ 季夏の候

集中豪雨の被害が起きてしまいました。記録的とか過去にないとか報道されていますが、もうそんな環境下では無いですね。予想をはるかに超えた事態を想定した対策と行動が必要です。夏休みも後半になりました。統計数字は確認してませんが、ファミリーで旅行する家族が増えているように思います。新幹線も飛行機も大変賑わっています。クーポンや格安チケットなど有益情報を巧みに活用しているように窥えます。さあ、今日も元気にお客様をお迎えしましょう！！



並べて覚える

廣告社ぶれいん 竹田清人

■ お店で使えるマーケティング用語集 第35語 ■

グロスマンとスティグリッツのパラドックス と アビリーンのパラドックス

～ Grossman-Stiglitz Paradox vs. Abilene Paradox～

パラドックスと言われる理論はたくさんあって、以前も「アレのパラドックス と ギッフェンのパラドックス」について書かせて頂きました。マーケティングに関係がありそうなパラドックスを引っ張り出すだけで、用語集のネタを探すのに苦労はなさそうです。不思議な言葉、パラドックスにはつい心ひかれる。これ自身がパラドックスです。今回は市場の価格形成についてのグロスマンとスティグリッツのパラドックスとグループの意思決定についてのアビリーンのパラドックスを取り上げてみました。

■グロスマンとスティグリッツのパラドックス (Grossman-Stiglitz Paradox)

株式市場の形成には多くの人の智恵と情報が反映されます。人々が今後景気は良くなると予測すれば、配当が上がるのを期待して株を買うので株価は上がる。逆に景気が悪くなると考えれば、配当は期待できないので、株を売ることになり株価は下がります。ですから、株式市場を見ていれば人々の目を通して景気の今後の動向がつかめるわけです。それで、各国の政府なども株式市場の動向を景気の指標として良く使っています。

しかし、株式市場の情報先取りについての期待や信頼が上がれば上がるほど、自分で情報収集や分析をしない夕ダ乗りが増え、逆に株式市場の情報先取り機能は結果的に低下してしまう事になります。これが**グロスマンとスティグリッツのパラドックス**です。極端な話、一国の政府が自国の景気を見るために株価の動向を絶対視するようなことがあれば、この**グロスマンとスティグリッツのパラドックス**の罠にはまるに違いありません。

■アビリーンのパラドックス (Abilene Paradox)

アビリーンと言うのはテキサス州の街の名前だそう。アビリーンの住人には申し訳ないのですが、たぶん、観光には向かない場所なのでしょう。ジョージワシントン大学の経営学の名誉教授ジェリー・B・ハーヴェイが書いた「アビリーンのパラドックスと経営に関する省察」と言う本の中に出てくるのが、そのアビリーンです。

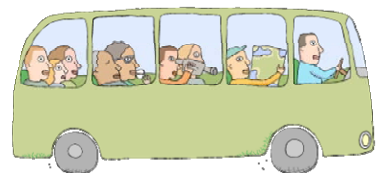
それはこんな話です。「何人かの家族で旅行をすることにした時に、なぜかアビリーンが候補地にあがり、結局、そこに行ったのですが結果は散々の目にあってしまう。実は打ち合わせの時から誰もアビリーンなどには行きたいと思っていなかった。」集団でものを決める時に誰も望んでいない決定に落ち着いてしまう事があるというのが、**アビリーンのパラドックス**です。

アビリーンのパラドックスは「ことなかれ主義的集団意思決定」の帰結のひとつだと言えるでしょう。

レストランでお昼ごはんを食べる時など、一緒にいる人に合わせるつもりで、結果的に誰も食べたくない物を皆で

注文することになったりすることはありそうです。

アビリーンのパラドックス、恐るべし。



グループで行動するときには「おい俺達は、まさかアビリーンに行こうとしてないよね。」と自問してみる必要がありますね。

こんなことを考えると、我々がやっている商品販売分析も、ひとつのグループで同じ商品をたくさん注文されている場合はそれを除外して集計して、その数字にも一度目を通して見たほうが良いかもしれません。



フレッシュNEWS

担当：原田 剛
mail:topaz@fujimoto.co.jp

飲食店開業支援展に参加いたしました！

今年も、飲食店開業支援展に参加いたしました！私どもは、クオリカ株式会社殿と共同で出展いたしました。

ご来場のお客様は、48,371名と大盛況で、弊社ブースもたくさんのお客様にお越しいただきました。

レンタルPOSサービスのTOPAZ QFをはじめ、さまざまなサービスを展示し、お客様にご興味いただきましたことを強く実感いたしました。

他社様のブースも、飲食店様にはご興味いただける食品やサービスが沢山展示されており、企業様の情熱が伝わってきました。



今回弊社ブースにお暑い中お越しいただきましたお客様、誠にありがとうございました。

次回も出展予定です。今回お越しくださいましたお客様、またご興味いただいたお客様、次回のお越しを心よりお待ち申し上げます。

Fujimoto

発行所 フジモト株式会社 <http://www.fujimoto.co.jp>

〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F TEL:03-5378-6830 FAX:03-5378-6823