

「交渉の仕組みの解明などを通じて、理論がビジネスに結びつくことを願っています」

インターネットオークションの難点のひとつは、商品の真贋（しんがん）を見極めにくいことだ。名古屋工業大学大学院工学研究科の伊藤孝行・准教授は、それを判断する最適なプロトコル（手順）の提案を試みている。コンピュータで駆け引きと協調を解析し、理想的な交渉の仕組み（交渉機構）を作る狙いだ。今年度の文部科学大臣表彰（若手科学者賞）も受けた。

「人間、ロボット、ソフトウェアといった複数意思決定主体がある場



## 交渉を解析、商取引に応用

面では、それらの協調手法と交渉技術の実現が重要課題です。協調と交渉を解析し、実際の商取引に応用できるかどうか、知的ソフトやロボットなどはどうしたら協調・交



伊藤 孝行氏

渉ができるかを探るのが狙いです」

「オークションを研究していますが、交渉機構の解明と、新たな交渉技術を提案するための材料のひとつです。特にインターネットオークションでは財の

質、すなわち商品が本物であるか偽物であるかがわかりにくい。ことに骨董品（こつとうひん）の場合、素人には真贋が判断できません」

「また、本物と偽物を判

判別できる専門家との間

には、情報の非対称性情報の格差）もあります。専門家が「これは偽物だ」と言い、後でこつそり安

く……といったことも起こりえます」

「素人が損をしないようなシステムはあるのでしょうか。」

「いくつかの方法を提案しています。例えば『素人は条件付きで入札に参加する』や『専門家が財の質を正しく申告するた

めにインセンティブを与える』などです。細かいことは省きますが、例えば、専門家が本物と言ったば、五万円払う、しかし偽物というなら四千元まで払うというように条

件を付けるのです」

「これによって売り手の信頼度の評価を高め、財の価値を正確に評価できなない場合でもその損害を防ぐことができます。私はこれを「正直者が損をしない交渉メカニズム」と呼んでいます」

「どのような分野で応用できますか。」

「複数の意思決定主体があるマルチエージェントシステムの分野では、資源を配分する方法として大変有用です。私たちが取り組んでいることが人間の協調や交渉を支援し、情報学と経済学との融合につながり、近い将来ビジネスの場に生かされることを願っています」

（聞き手は

編集委員 中村雅美）