Argo（アルゴ）WCSC35 アピール文　2025/01/29
ソフト名/soft-name：Argo（アルゴ）
開発者/developer：市村豊（いちむらゆたか/Yutaka Ichimura）
X(旧 Twitter):@argonworks
Blog：http://blog.livedoor.jp/argon1/

「水匠 3 改」を元にして以前やねさんが配布していた 150GB の教師データを 3 つ使って学習させたものが、水匠 5 に対して 50 回くらい対局させて勝率が 40%くらい（20 勝 30 敗くらい）になりました。現状はそれでやろうかと思っています。

使用ライブラリとそれを使用した理由
やねうら王：使いやすくて改造をしやすいから。
水匠 3 改：色々と評価関数を作っていてこれを元にしたのが現状で一番良さそうだったからです。

WCSC34・WCSC32 と同じものです。

**********以上です。以下はおまけです。
　この文章を読んでいただきましてありがとうございます。あなた様の大変貴重な時間を使ってこの文章を読んでいただけること、感謝しております。
以下の文章は無理に読む必要はありません。個人的にはコンピュータ将棋選手権のアピール文を読む人にとって興味深く読めそうな作文を以下に書いたつもりでおります。それぞれの作文は独立していますので、興味がある作文だけを読んでいただいて大丈夫です。順番も好きな順番で読んでもらって大丈夫だと思います。

目次
1 仮想通貨の技術を使って株式を発行する話・お金を作るのが強い
2「孫子の兵法」のビジネスへの応用

余裕があればまた 3 月末までに追記するかもしれません。

1. 仮想通貨の技術を使って株式を発行する話・お金を作るのが強い

高井 浩章 (著)「おカネの教室: 僕らがおかしなクラブで学んだ秘密」という本があって、その表紙にお金を得る方法が 6 つ書いてあります（この本は面白くて勉強になる良い本だと個人的には思います）。

6 つ目の方法が分かりますかね。

「（お金を）作る」です。

自分でお金を作って、自分が作ったお金を流通させるということができると、それはお金を得る方法としては非常に強力な方法になります。

そんなわけで、通貨発行権は国家しか持っていないわけですが、日本の場合は楽天が「楽天ポイント」というお金を発行して顧客を囲い込むということをしています（楽天は「楽天経済圏」という表現をしていると思います）。そんなわけで、ポイントの発行というのがお金を作る事というわけで、ポイント経済圏についてもビジネス雑誌でたまに特集が組まれています（楽天ポイント以外だと V ポイント（三井住友）、PayPay ポイント（ソフトバンク）、Ponta（三菱・KDDI）、d ポイント（NTTdocomo）なんかが経済圏を作ろうとしています）。

「株式投資」といったときに、考えたほうが良いことは「自分で株式を発行して資金調達をすること」であるし、仮想通貨に投資をするというのであれば、「自分で仮想通貨を発行すること」を考えたほうが良いと思います。

実際にするかしないかはともかくとして、それを考えたこともないというのはあまり良くないと思いま

す。他人が発行したものを転売するだけが株式や仮想通貨の投資ではないのです。

それで、東京証券取引所のグロース市場に会社を上場させる方法について、Google で検索してみるとやり方が出てくるので少し読んでみたのですが、「上場基準」というものをクリアして手数料を払えば上場できるのか？、という感想を個人的には持ちました。
実際に会社を東証のグロース市場に上場させるうえで問題となりそうなのは、手数料が高額であることじゃないかという感想を個人的に持ちました。上場するのに数千万円かかるだけではなくて、上場した後も上場を維持するのに毎年数千万円を手数料として支払わないといけないような感じがして、それだと規模がそれなりに大きくないと手数料負けするわけですよ。それなので個人とか小規模のグループは利用しにくいという、そんな状態だという印象を個人的には受けました。

手数料が高額であることが原因で便利なサービスが利用できないという状態は、やれない理由としては本質的なものではない。
そこで、仮想通貨の技術を使うことで株式を発行して資金調達をすることが低コストで実現できるようになったという話です。
覚えている方がいらっしゃるかは不明ですが、前（2017－2020）に「VALU（バリュー）」というサービスがありました。仮想通貨の技術を使うことで、誰でも株式を発行できるようにするサービスです。その VALU は 2020 年にサービスを終了してしまったのですが、実質的にその後継とも言えるサービスとして「FiNANCiE（フィナンシェ）」というサービスが 2025 年現在はあります。個人とか小規模のグループが低コストで株式（トークン）を発行して資金調達することを可能にしたサービスです。興味がある方は見てもらえば分かりますが、スポーツのチームなんかが利用しています。サッカー J リーグのアビスパ福岡・ザスパクサツ群馬・湘南ベルマーレが株式（トークン）を発行しています。従来のファンクラブに代わるファンとの関わり方ということで、トークンを持っているとユニフォームのデザインを決める投票に投票できるとか、プレゼントの抽選に応募できるとか、試合の時に電光掲示板に応援メッセージを流せる、という風な「株主優待？」が得られる感じです（株式（トークン）を持っている分量が多いとプレゼントの当選確率が上がる）。

また、家入一真さんのクラウドファンディングのサービス「CAMPFIRE(キャンプファイヤー)」が株式を返礼品としたクラウドファンディングのサービスをしているみたいです。これも低コストで株式を発行して資金調達をするサービスだと思うので、テクノロジーの進展でそれがやりやすくなったことは良いことではないかと思っています。

> FiNANCiE（フィナンシェ）　スマートフォンのアプリから使うサービスです
https://financie.jp/

以下、余裕があったら追記したいと思っている話
・NFT を発行する話（現在は誰でも NFT を発行して NFT マーケットで販売することができる）

・ミームコインを発行する話（アメリカ大統領のトランプ氏がミームコインを発行したように、どうやら現在は誰でもミームコインを発行することができるのかもしれない）

2.「孫子の兵法」のビジネスへの応用

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊「名著で学ぶ政治学」一藝社　P8-9
> 戦争に伴う不確実性をできる限り減らすことが最も重要

「孫子」は、現代において使われている「戦略」つまり、”相手の行動を読んで、自分の行動を決める”という意味での戦略を理論化しようとした本でもある。戦争を主な対象としてはいるが、自分と相手との相互作用であるような社会状況であれば広い範囲に応用がきく。そもそも戦争自体が相手のあるもので、我（われ）の努力だけでどうにかなるものではない。
＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

　ビジネス雑誌でも時々特集が組まれるので何となく見ることがありますが、結構有益な知見が得られる内容になっているのが、「孫子の兵法」です。

　まず、将棋やチェスのようなゲームをもう少し抽象度を下げて、実際の戦争に即したゲームにしたものとして「大戦略」とか「ファミコンウォーズ」というゲームがあります。
　本質的には将棋やチェスと同じゲームなのですが将棋やチェスよりももっと具体性が強いゲームです。

↑「ファミコンウォーズ」のプレイ画面
https://www.famitsu.com/news/202308/12312523.html

　将棋やチェスにはない概念として「地形」というものがあり、
　戦車は平地だと1ターンに4マス進めるけど、森の中だと1ターンに2マスしか進めないとか、大砲で遠距離攻撃するときに森の中にいると平地にいるときよりも大砲の弾が当たりにくくなるという風なのが地形の効果です。

それで、本質的に将棋やチェスと同じゲームであるということは、「兵力と地形の初期配置を見れば、戦ったらどちらが勝つかは初期配置を見た段階で予想することが可能である」という風に考えます。
以上が「孫子の兵法」において非常に重要なポイントです。

それならば、自分と相手の兵力と地形の初期配置を見て、「戦ったらこちらが勝つと予想されるならば戦う。戦ったらこちらが負けると予想できるのならば戦わないで撤退する」ということをやり続ければ、「勝つばかりで負けることはない」ということになります。
これが「彼を知り己を知らば百戦危うからず」ということだと思います。
重要なことは、「自分と相手の兵力と地形の初期配置を見て、戦ったらどちらが勝つかを戦う前に正確に予想すること」です。それができるのならば、理論的には勝つばかりで負けることはなくなる（やれば勝てる戦いだけをすれば良い）。そんな話です。

ビジネスに応用するという視点で見ると、街にコンビニとかラーメン屋を出店するというときに、人口のデータと地形を見れば、その場所に出店したらどのくらいの売上と利益になるかということは、人口のデータと地形を見たら出店する前に予想することが可能だと考えます。
それならば、その場所に出店したら儲かるだろうと予想できる場所にだけ出店することをすれば「儲かるばかりで損をすることはない」という風に考えます。これが孫子の兵法のビジネスへの応用です。

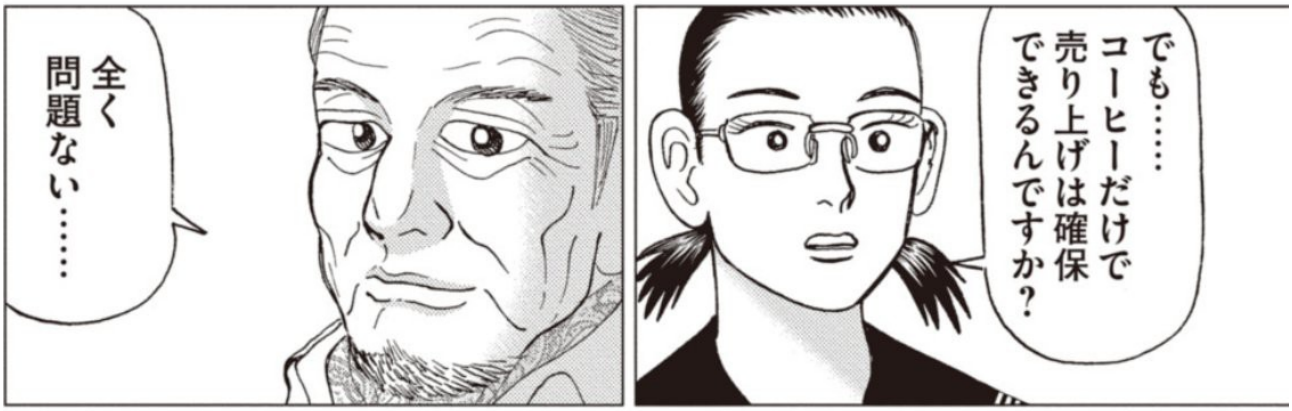
>「戦争に伴う不確実性をできる限り減らすことが最も重要」
「戦いは、やってみないとどっちが勝つか分からない」という部分があると思うのですが、その不確実性を極力なくすというのが「孫子の兵法」の主張の特徴です。

ちなみに、「孫子の兵法」は結構分量があって色々なことが書いてあります。ここに書いた事柄だけではない、他者との駆け引きの方法みたいなことについて有益な知見が確かに多い内容だと私も思います
ブックオフの 100 円コーナーに有る文庫とか 200 円コーナーの単行本とかに「孫子の兵法」を解説した本がおいてあって低価格で入手可能だと思うので興味がある方は見てみると良いと思います。多くの自治体の市立図書館も「孫子の兵法」を解説している本を蔵書に持っていると思います。

投資マンガ『インベスター Z』(作者：三田紀房　@mitanorifusa)公式アカウント。
https://x.com/investorz_mita/status/1873156998008848556

以上より、個人経営の喫茶店がやっていけるのかという話をしている部分が、「孫子の兵法」の考え方の実践的な感じがすると思ったので紹介します。
客観的なデータを分析して「計算上は成立する」ということを確認して実行するというあたりが、「孫子の兵法」的な物の考え方だと個人的には思います。

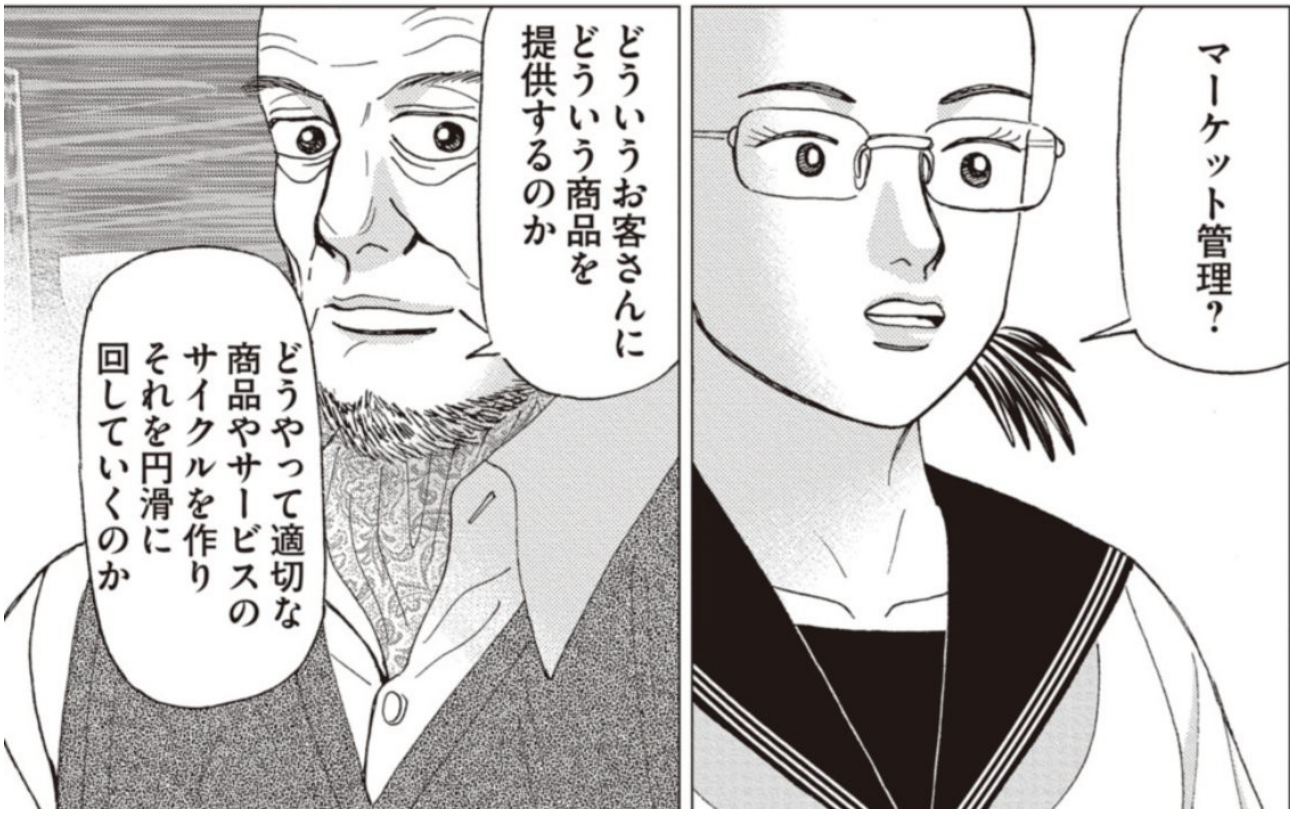
たしかに……
お母さん
あまり体が
強いほうじゃないので
心配はしてたんです
私も妻も
体力を使うのだけは
やめようと……
それで
喫茶店に
したんだよ


でも……
コーヒーだけで
売り上げは確保
できるんですか？
全く
問題ない……

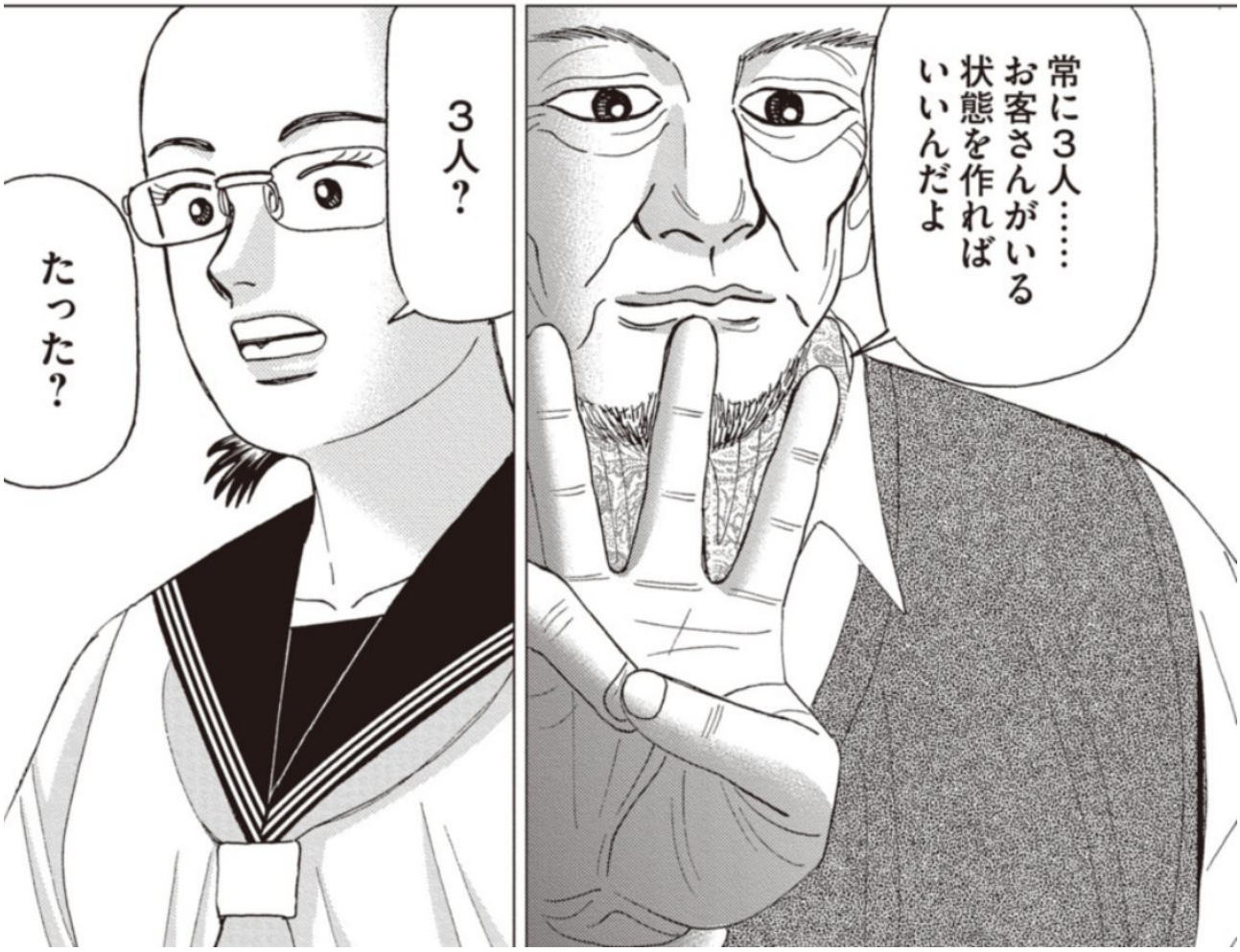
ウチの店は
半径200メートル以内に
分譲マンションが
16棟もある
その入居者の
35％が
65歳以上の高齢者だ

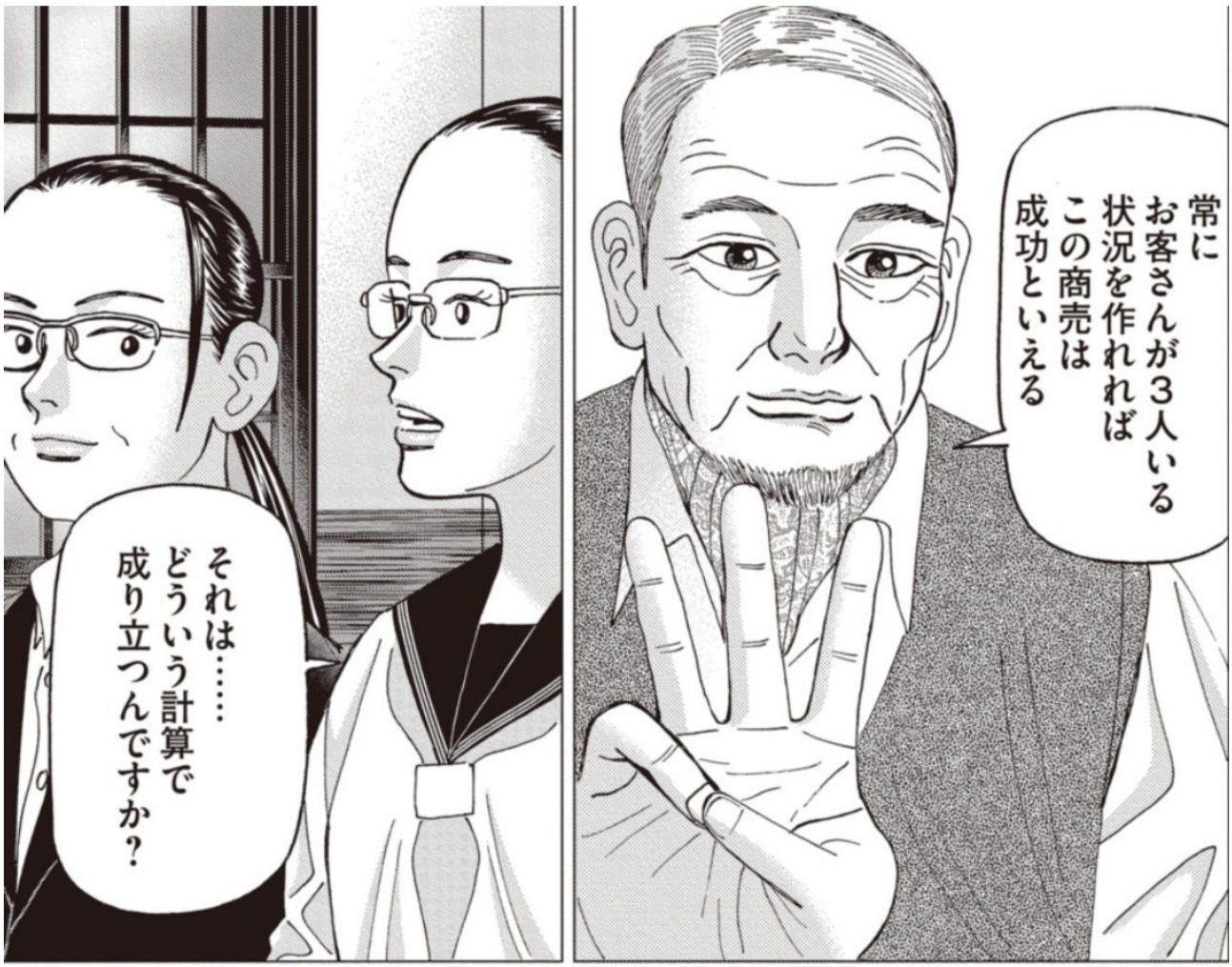
細かく分析すると
大手企業を退職し
子供も独立したため
一戸建ての家を売却して
便利なマンションで暮らす
裕福なご夫婦が多い
その方たちに
週に1〜2度
利用していただければ
利益は十分に
確保できる

つまり
商売というのはね
……
マーケット管理
なんだよ

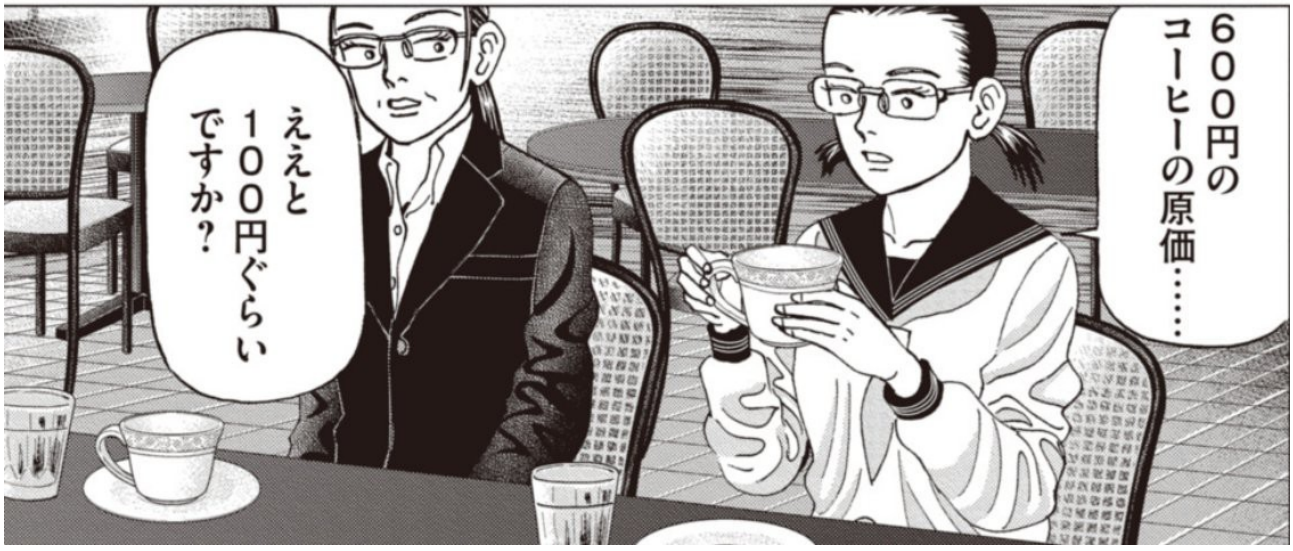

マーケット管理？
どういうお客さんに
どういう商品を
提供するのか
どうやって適切な
商品やサービスの
サイクルを作り
それを円滑に
回していくのか

このマーケット管理さえ
しっかり行っていれば
店を満員にする
必要はない


常に3人……
お客さんがいる
状態を作れば
いいんだよ
3人？
たった？


常に
お客さんが3人いる
状況を作れれば
この商売は
成功といえる
それは……
どういう計算で
成り立つんですか？

ウチの店の
定番商品は
1杯600円の
ブレンドコーヒー
さて……
原価は1杯
いくらだと思う？


600円の
コーヒーの原価……
ええと
100円ぐらい
ですか？

実は
せいぜい20円が
いいところ……

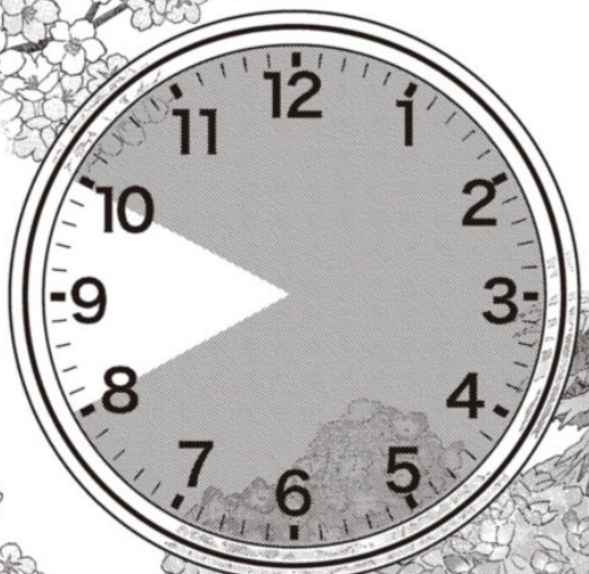
20円!?

原価20円の
コーヒーを
600円で売る

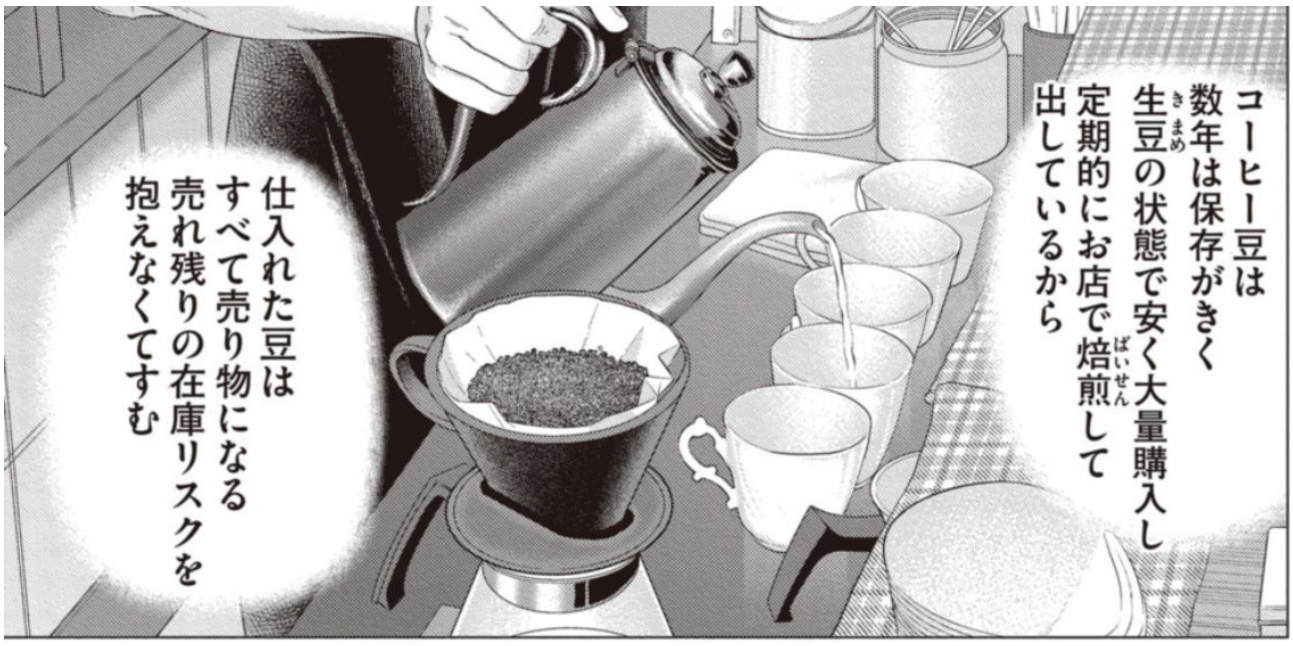
¥1800

3人のお客さんが
1時間に1杯
注文するとして
1800円

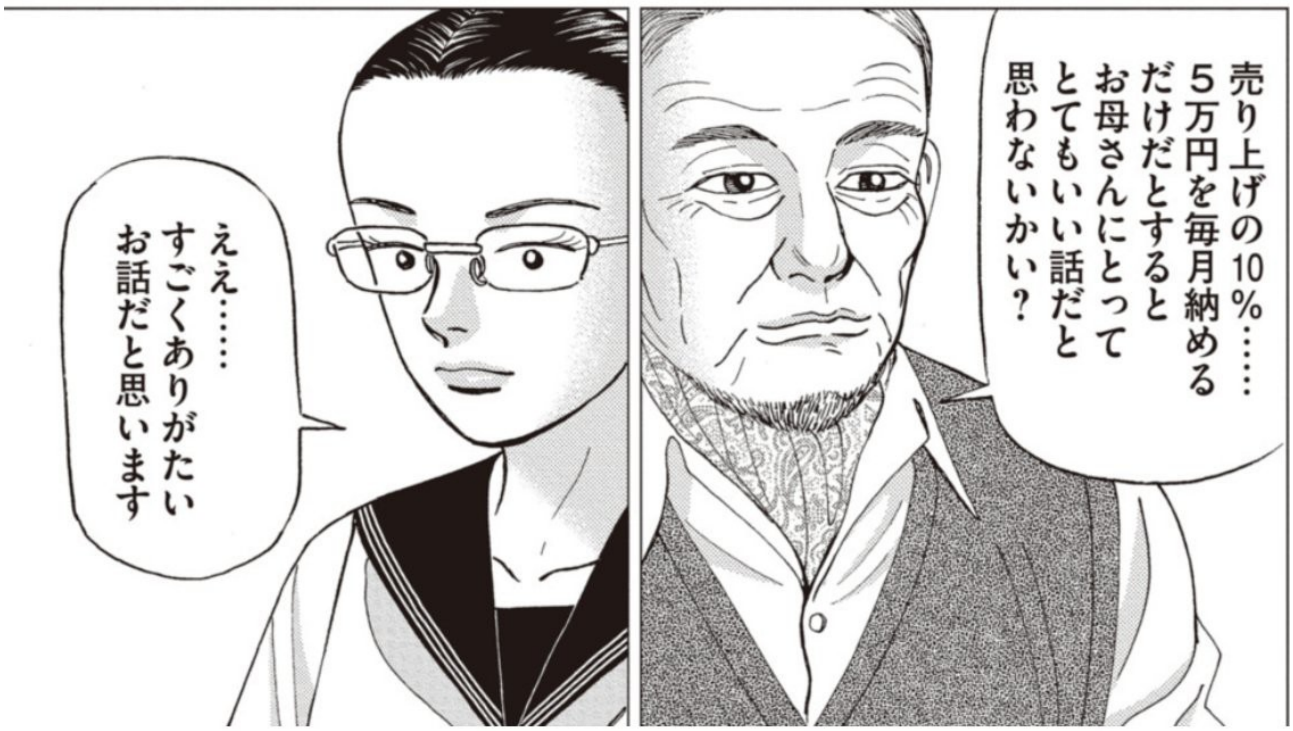
10時から20時まで
10時間の営業で
1万8000円
1日の売り上げは
約2万円



週に6日営業で
12万円
月商約50万円
これを一年間
コンスタントに続けていく


コーヒー豆は
数年は保存がきく
生豆の状態で安く大量購入し
定期的にお店で焙煎して
出しているから
仕入れた豆は
すべて売り物になる
売れ残りの在庫リスクを
抱えなくてすむ

利益率が
非常に高いうえに
労働が軽度で
高齢者でもできる
この店の場合
店舗は
所有物件で
家賃もかからないし
人も雇っていないので
経費負担が軽い


売り上げの10%……
5万円を毎月納める
だけだとすると
お母さんにとって
とてもいい話だと
思わないかい？
ええ……
すごくありがたい
お話だと思います

ちなみに、この投資マンガ『インベスター Z』は非常に面白くて勉強になる良い漫画だと思います。上記の X のアカウントで内容を紹介していて、それを読むだけでもすごく勉強になると思いますので興味がある方は読んでみると良いと思います。

また、三田紀房さんの漫画は面白くて勉強になるものが多いです。上記の「インベスター Z」は「投資」をテーマにした漫画ですが、他にも「勉強のやり方」をテーマにした漫画「ドラゴン桜」がいちばん有名だと思いますが（講談社漫画賞を受賞した作品）、「転職」をテーマにした漫画「エンゼルバンク」や、「起業」をテーマにした漫画「マネーの拳」、「就職活動」をテーマにした漫画「銀のアンカー」という作品があってどれも面白くて勉強になる作品です。