



AI 頭脳と人間どちらが勝利するか？  
 囲碁将棋から車の自動運転、ビッグデータ、IoT すべてネットで繋がる世界の到来その後将来 AI に置き換わり消滅する仕事…… なにしる自ら学習し成長発展するというからすばらしい。

学習効果を蓄積するともいうから見事だ。その意味で人間頭脳をもう超えているのかも知れない。

そうかといって人間敗北かという、そんなことは無い。人間は知識を重ね「知恵」がある。それにとどまらず「叡智」を生むのが人間頭脳、そして神秘的な「ヒラメキ」を生ずるのが人間頭脳で、それは脳だけに存するのではなく、人間の五感の持つ感覚は AI にはない。おそらく AI 頭脳は直線的で微妙なヒダはないのだろう。

人間頭脳はそれに利己的で勝手なところがあり我がままだ。

## AI 頭脳と人間頭脳（勝負にならず AI の勝）

良くも悪くも、この勝手に我がままが人間であり、素直で誠実な AI はまねできない分野だ。

そんなわけで人間心理学を AI が取って代わるのは個々であり、統一や標準化は無理だろう。この、まだらで時として勝手に変わる人間の精神を AI が捉え切ることにはできないし、そもそも AI 頭脳の活躍分野とは異なる。

と、いうことで AI と人間を同じレベルで優劣を競うわけにはいかない。従って、AI に代替される仕事はたくさんある。また、人間頭脳はこれを上手に御してもっともっと活用すべきだろう（共存共栄）。逆に人間は頭脳をもっともっと鍛え（人間は脳の潜在意識をほんの数パーセントしか使っていないと言われて）、軟らかくのびやかなやさしい脳をつくっていきたい。

## 景気後退期の予兆の前に経営者がなすべきこと(2)

有限会社関経営 関 健太郎

### 「業務のスリム化編」

先月のこの稿では、「財務のスリム化」や「人材の強化」など内部の問題を中心に、「一利を興すは一害を除くに如かず、一事を生かすは一事を省くに如かず」を地道に実行していくことの重要性をお話しさせていただきました。さて、そこで今回は、「業務のスリム化」に焦点を当て、一緒に考えていきたいと思います。

「業務のスリム化」といっても、会社の中で複数の従業員が非常に多くの業務を抱えているために、どの業務をスリム化していけばよいのかといったことに目途がつきにくいでしょう。ここでの基本的な考え方は、検討の対象となった業務は自社にとってコアの部分かそうでないかといった非常にシンプルな判断基準です。次回以降お話をする「財務のスリム化」や「人材の強化」といったときにも共通することですが、「不景気の際はコアに特化し、好景気の際は可能性を探る」ことが経営の大原則になります。

さて、「業務のスリム化」の際にコアでない業務に対して、次の二つで対処していくことが定石となってきます。

一つは「**業務処理を外部に転嫁する**」ということです。つまり、仕事の仕組みと割り振りを考え、能率と採算性も十分考慮に入れて、業務のある部分を外部に委託し、自社の業務を減らしていく。これは自社のコアとなる部分、自社の競争力に繋がる部分は極力社内で処理をしなければなりません。転嫁したほうが有利となる仕事はできるだけ外部にまわし、社内業務を極力少なくしていきましょう。そのため、業務の内容を分析して、外にまわせるものはまわす。それには、広く外部の協力業者の情報にはアンテナを高くし、能力、実績、信頼度、技術、コストなどを日頃から情報収集する習慣を身につけておくべきでしょう。

二つめが「**業務処理の方法を工夫する**」ということです。自社ですべき業務については、よく現場と仕事を見て、その処理方法を工夫する。つまり、制度、方法、手続き、設備の導入、ITの活用などで省力化、効率化するということです。自社の業務処理方法を工夫して、業務のやり方を機械化・標準化したり、手続きの簡素化や修正、単純化を実施していく。技術が日進月歩で発達している昨今、従来は人手ではできないと思われていたことでも、機械化・装置化されていたり、外部委託できる業務は相当増えてきました。

また、自社の作業や事務処理の中で、「昔からやっている、これでよいのだ」「非効率だが、他の良い方法が見当たらない、これでいくより仕方がない」など、なんとなく昔からの業務の進め方を踏襲し、最初からあきらめていることがあまりにも多いというのが実感です。

例えば、私どものお客さまで建設資材の販売をされている企業では、課題の解決例として以下のようなことがありました。通常、この業種の企業が営業活動をする先というのは建築現場の監督さんがメインになってきます。この会社では、各営業担当者が30人程度の現場監督さんを担

当しており、営業面での課題として、建設現場で予定外の資材の不足が生じ、“明日までに持ってきてほしい”という至急の小口注文が入ることがあるために、採算も悪く、また、至急であるためそのデリバリー業務もしなければならず営業担当者は精神的にも体力的にも疲弊しているということ、また、この業界では当たり前にかかる事象だから仕方ないという諦めた雰囲気を手を打てないでいるということが浮かび上がってきました。

営業担当者の方々に何点か質問すると、至急の資材の発注をしてくる現場監督さんというのはそれぞれ2～3名程度の特定的の方だという共通点があったのです。そこで、更に質問を重ねていくと、そのような至急の発注をしてくる現場監督さんの特徴として、仕事の段取りがスムーズではないとか、目端が利かない、少しルーズな部分があるといった共通の人物像が浮かび上がってきました。そこまでいくと解決策を探していくのはそう難しいことではなく、そのような特定の現場監督さん達に対して、効果的な対応策を考えて、営業担当者の方々が思いついたアイデアを一つ一つ実践していきました。

最終的には営業担当者が2日に1回、特定の現場監督さんに対して、急な資材不足の可能性の有無をこまめに注意喚起目的に確認をしていくことで、その会社では至急の発注が7割近く減らされたそうです。

このケースでのポイントは3つです。

一つめは、既に課題としては明確にもかかわらず、業界の慣習だからといった思い込みを、複数の切り口から考えることで払拭できたこと。

二つめが、業務の無駄を見つけ出すためには、業務一つ一つ分解し丁寧に見直していかなければなかなか見つけ出せないということです。

そして最後は、このように問題点を見つけ出し、あきらめずに手間と時間をかけ、解決策を導き出す習慣を身につけること自体が企業の競争力に繋がるということです。皆さんの会社でも、なんとなくやり過ごしている無駄な業務を探し出すと驚くほど多く潜んでいると思います。一度、従業員の方々も含め、まずは問題点の抽出から着手してみてください。全てのスタートは問題意識をもつことからと言えるでしょう。



## さわやか土曜塾 3月の格言「迅速・確実・典雅・安全」を受講して

「迅速、確実」は物事を成功させるための方法。

「典雅、安全」は社会からの信用を高め事業を永続させるための大切な要素。

物事を成就するためには常にこれらの事を念頭に置いて行動するのが大事だということを学びました。

次回のさわやか土曜塾 日時：2019年4月13日(土) 10:00～11:30

場所：辻堂市民図書館 2階会議室（藤沢市辻堂2-15-8）

会費：500円

詳細は、志村賢一・智江まで



こんにちは。徐々に昼間の気温も高くなりソメイヨシノの開花ももうすぐですね。防災士の志村賢一です。今月は東日本大地震の発生から8年目の3月11日を迎えましたが、現在も5万人以上が地震発生前の生活に戻る事が出来ていない状況に驚きです。もう一つ驚きの報道で、東北沖でのマグニチュード7程度の地震が30年以内に来る確率が90%と政府の発表がありました。こういった確率は科学的根拠に基づいています。いつ来てもおかしくない地震に早い備えが必要です。今回は、まず持ち物として何を準備すべきか考えてみます。生活スタイルが人それぞれ違う為、揃える物も違ってきますが、大きな分類で必要品を用意する事が重要です。一つ目が「とっさに持って逃げる持ち出し品」、もう一つが「逃げる時は置いていく備蓄品」です。持ち出し品の例を下記に示します。

貴重品：現金、キャッシュカード、通帳、印鑑、免許証、保険証等

非常食：10ほどの水、缶詰、保存食、乳幼児・高齢者・病人がいる場合はそれ用の食品

医薬品：常備薬、絆創膏、ガーゼ、包帯、三角巾、消毒薬、鎮痛剤、解熱剤、鼻炎薬、目薬  
時間になってしまいました。続きは4月号に掲載いたします。ありがとうございました。

\*\*\* \*\*

### 名前にかける親の思い（ある卒業式名簿から）



中学校の卒業式に出席した。卒業生名簿を見てビックリ、名前が読めない（難しい漢字が多い） 女性の名前に子が見つからない（実際皆無であった）・・・・一郎 三郎も皆無

親の名前に託す思いは大きい、会場は成長した我が子を見る目と期待に包まれていた。りっぱに成長して欲しい・・・・。

子供たちはさすががしい。

\*\*\* \*\*

### ウグイス色とメジロ色

#### ウグイス→

皆さんは表紙の鳥の名前をご存知ですか？これメジロです。春先になると「チーチー」と声をあげて、あまり警戒心もなく街中にもよく見かけます。その点ウグイスは同じ時期にご存知の通り「ホーホケキョ」と鳴き声を聴きますが、警戒心が強くあまり姿を見せません。ウグイスの本当の色はもっとイメージより濁った茶色っぽい色です。私の認識ではメジロの方がウグイス色のイメージです。その事実を先日のさわやか土曜塾で北先生から教わりました。これを機に「ウグイス色改めメジロ色」と呼ぶことにしようかと思っています。（表紙写真説明 志村 智江）



発行・編集 宇久田進治税理士事務所/株経営センターグロウ

〒251-0042 藤沢市辻堂新町1-1-2 クロスポイント湘南6F

TEL 0466 (36) 0627

FAX 0466 (33) 4892

URL : <http://www.ukuta.net/>

\*\* 編集部では皆様に喜んでいただける紙面にしたいと思っております \*\*

お読みになったご感想、お読みになりたい記事等のご意見をお聞かせくだされば幸いです。

(e-mail : k-shimura@ukuta.net 又は上記 FAX で)