

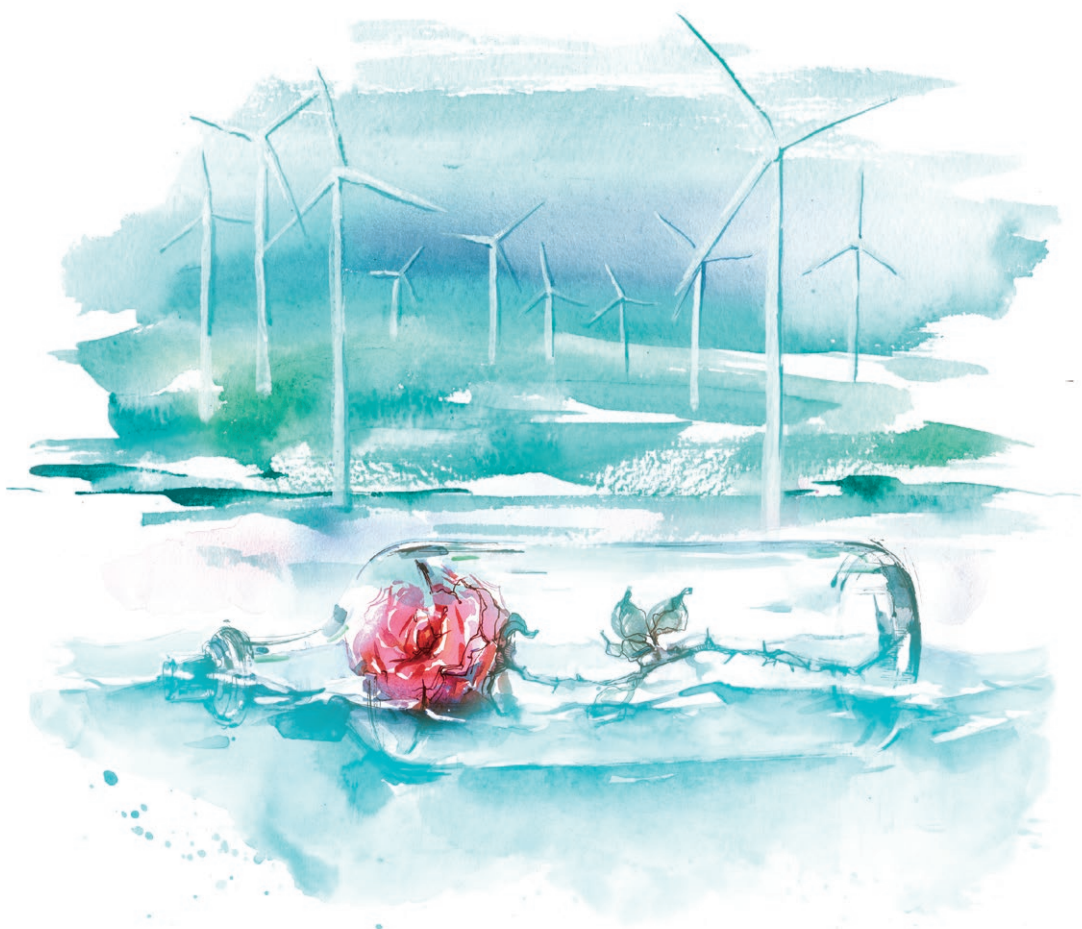
インフォメーションネットワークグループ機関誌 [イング]

ING

Information
Network
Group **vol.39**
2026 Summer

Welcome 駐日大使閣下

さらなる発展を目指す。
日本との絆をより強固に、
駐日モンゴル国大使館 特命全權大使
ハンズラグチ・
バヤルサイハン 閣下



Asian
Now

みんなの夢をかなえるために、
同じ立ち位置から未来を見る
有限会社別府金属 取締役社長 **別府 準平** 氏

企業
探訪

時代が求める EVを支える充電インフラをすべての人に
Terra Charge株式会社 代表取締役副社長 **中川 耕輔** 氏

Health
Information

心不全大流行中！ 要注意！
東京慈恵会医科大学 葛飾医療センター 循環器内科 診療部長 **南井 孝介** 氏

02 Welcome 駐日大使閣下
日本との絆をより強固に、さらなる発展を目指す。
駐日モンゴル国大使館 特命全権大使
バンズラグチ・バヤルサイハン 閣下

08 Asian Now 国内レポート
みんなの夢をかなえるために、同じ立ち位置から未来を見る
有限会社別府金属 取締役社長 別府 準平氏

10 課題解決力強化! AIによる企業の悩みお助けマン
・AI導入を成功させる鍵は現場のボトムアップにあり!
・生成AI活用は「ツールの習得」ではない
株式会社成基総研 コンサルティング事業部 部長 藤田 一臣氏

14 企業探訪
時代が求めるEVを支える充電インフラをすべての人に
Terra Charge株式会社 代表取締役副社長 中川 耕輔氏

18 Health Information
心不全大流行中! 要注意!
東京慈恵会医科大学 葛飾医療センター
循環器内科 診療部長 南井 孝介氏

22 ~労務の道標~
熱中症防止対策準備は万端ですか?
株式会社ブレイン・サプライ 代表取締役 岡 弘己氏

24 元キャリアの独り言
霞が関と「新組織」
協会理事(前内閣官房参与 地域活性化担当) 間宮 淑夫氏

26 Seminar Report
コンテクスト・エンジニアリング入門
INGセミナー 株式会社成基総研
コンサルティング事業部 部長 藤田 一臣氏

表2: 組合広告
表4: 株式会社成基総研

~アンケートのお願い~
この度はご購入いただきありがとうございます。
INGでは、ご購入いただく皆様により良い情報を提供できるよう
努力を続けております。アンケートは今後のING機関誌運営
の参考とさせていただきますので、ご協力お願いいたします。



ING 2026年 vol. 39 発行：公益社団法人国際情報普及協会 〒105-0004 東京都港区新橋6-23-7 新橋TSビル2階 TEL：03-3434-6203
編集長：小松 宣俊 製作：編集部：安藤 正吾・高田 有美 デザイン：株式会社プランニング・ロケット 印刷：富士精版印刷株式会社 定価：500円（税込）
※本紙の掲載記事の無断転載を禁じます。 ※掲載内容・広告の間の問い合わせは、編集部までご連絡ください。 ※[ING]は、環境に配慮した無垢素材で製造された用紙を使用しています。

車両制限令を 守りましょう!!

一般的制限値

幅 2.5 m

長さ 12.0 m

高さ 3.8 m
(高さ指定道路は 4.1 m)
※積荷の高さも含まれます

最小回転半径 12.0 m

輪荷重 5.0 t

隣接軸重 18.0~20.0 t

総重量 20.0 t

もし車両制限令に違反してしまったら…

車両制限令に違反をした場合、道路管理会社から「措置命令書」もしくは「指導警告書」が、運転手へ交付されます。交付された場合は、速やかに会社へ報告して下さい。報告をしないままにしておくと、点数が累積され、会社の方へ「ペナルティ(割引停止等)」が発生する可能性があります。



会社へ報告する

会社が組合へ報告し、適切な処置方法を検討



会社へ報告しない

累積点数が増え、
会社の方へ
ペナルティが発生





Welcome

駐日大使閣下
His Excellency the Ambassador to Japan

日本との絆をより強固に、 さらなる発展を目指す。



駐日モンゴル国大使館 特命全権大使

バンズラグチ・バヤルサイハン閣下

1974年モンゴル・ウランバートル市生まれ 主な学歴：1995年文化外国語専門学校日本語科卒業 1997年日本工学院専門学校情報処理科卒業 1997年モンゴル科学技術大学電気工学部卒 2020年モンゴル国立大学国際関係・行政学校・行政管理博士号取得
主な職歴：2006～16年National Investment Bank of Mongolia日本駐在員・副頭取・頭取・取締役会長 2016年モンゴル国総理大臣直轄・内閣調整エージェンシー国家開発庁長官 2020年モンゴル外務省駐日モンゴル国大使館・経済貿易担当参事官 2023年より現職

古くは「チンギスハーン」、最近では「横綱」のイメージが強いモンゴル。草原が果てしく広がる国は着実な経済成長を続け、その歩みには日本との密接なつながりがあります。かつて日本で学び、現在は駐日モンゴル国特命全権大使として両国の架け橋を担うバンズラグチ・バヤルサイハンさんに、モンゴルの今について語っていただきました。

〔聞き手〕 本誌編集長 小松 宣俊

新たなご縁

私と日本との物語の始まりは、今から30年以上前の1994年にまでさかのぼります。当時、私はモンゴルの大学2年生でしたが、日本政府のODA奨学金制度によってまたとない機会を得て、国費留学生として日本にやってきたのです。来日して最初の1年間は、日本語学校で日本語の習得に明け暮れ、次に専門学校で2年間、情報処理の勉強に没頭しました。そして2023年、今度は駐日モンゴル国特命全権大使として、日本との新たなご縁をいただいたのです。赴任前はモンゴル政府の国家開発庁長官を2016年から2020年まで務め、その間には「モンゴル国長期ビジョン2050」という2020年から向こう30年間の国家計画を策定するなど、母国の発展に力を尽くしてきました。

ところで、日本の皆さまに「モンゴルはどんな国ですか？」と尋ねると、多くの方が「チンギスハーンが率いた「大帝国」「大相撲の横綱を何人も輩出した国」「大草原が広がる国」と答えてくださいます。もちろん、それらは私たちの誇りです。しかし現在のモンゴルは、皆さんが想像するよりずっとダイナミックに変化しているのです。それも、日本をパートナーとして。今日は母国の今の姿についてお話ししたいと思います。



広大な草原地帯



世界最大のチンギスハーンの像



半分は18歳以下

モンゴルは中央アジアのちょうど真ん中に位置する、ヨーロッパとアジアを結ぶ架け橋のような国です。北をロシア、南を中国という二つの大国に挟まれていることから、この二大隣国と良好な関係を保ちつつ、地理的には離れていても価値観を共有する日本、アメリカ、欧州諸国を「第三の隣国」と呼び、それらの国との外交関係を極めて重視しています。政治体制については長らく共産主義国家でしたが、1990年に民主化を果たしました。それは私が高校生のときでした。

日本のおよそ4倍という広大な国土を持つモンゴルですが、人口は360万人ほどで、そのうちおよそ47%に当たる約170万人が首都のウランバートルに集中しています。日本に比べると人口は大変少ない国ですが、その半分は18歳以下という非常に若い国です。また、日本とは逆に人口が毎年2、3%ずつ増えています。とにかく子どもの数が多く、小学校や中学校の数が足りないため、ほとんどん学校がつくられているところなんです。こういったことから、わが国のポテンシャルがお分かりいただけると思います。



人口の増加が進む首都ウランバートル

一方、国民性は騎馬游牧民族と申しましょうか、非常におおらかです。私も幼いころは祖父母のところで、騎馬游牧民族のような暮らし方をしていました。動物や自然との触れ合いが多い国なので、性格的に穏やかな人が多いのが特徴です。



Welcome

駐日大使閣下
His Excellency the Ambassador to Japan

わが国では、2021年に開港した
チンギスハーン国際空港の中央アジアに
おけるハブ化を目指していて、将来的に
はその周りに経済特区をつくる計画が



チンギスハーン国際空港

また、モンゴルで半製品をつくって日本
に持ち帰り、それを「メイド・イン・ジャ
パン」にする方法もあります。そうして
インターナショナルなサプライチェーンを
構築すれば、きつとウィンウィンの関係に
なるはずで
す。
モンゴルで生産することは、単に国内
の360万人にものを売ることだけを
意味しません。わが国の隣には14億人の
中国市場があり、さらに西には成長著し
い中央アジアが広がっています。日本企業
のブランド力とモンゴルの原材料や立地
条件を組み合わせれば、これほど強力
なビジネスモデルはありません。何より
わが国には、日本式の高専教育を受けた
若い人材がそろっています。

モンゴルにとって、観光も重要な産業
の一つです。現在、わが国では全世界に
向け「Go MONGOLIA（ゴー・モン
ゴリア）」と銘打った観光誘致政策を実
施し、2028年までに年間100万人
の観光客を誘致するという目標を掲げて
います。観光地としてのモンゴルの魅力
と
言えば、やはり雄大な自然であり、
それを満喫できる観光商品をどんどん
開発しているところです。例えば馬を
通した自然体験です。騎馬遊牧民族で
あるモンゴル人にとって馬はなくてはな
らない存在であり、いにしえのモンゴル人
は馬に乗って世界最大の帝国を築き上げ
ました。現在も馬の数は約500万頭と
人口より多く、実際に馬が家族の一員と
して人びとの暮らしに溶け込んでいて、
そういった環境を持つ国は世界でもモン
ゴルしかないと思います。



国家的祭典「ナードム」(大草原の競馬)

で
しょうか。この日は国連が定めた国際
デーの「世界馬の日」で、昨年の国連総会
でわが国のイニシアチブによって新たに制
定されました。なぜ7月11日かというと、
この日がナードムというモンゴル最大
のお祭りの日に当たるからです。昨年の
ナードムにおいて、フレルスフ大統領に
よって「世界馬の日」宣言が行われたの
ですが、その式典には天皇后両陛下に
ご臨席いただきました。今年は初めて
ということもあり、「世界馬の日」に合
せて大々的なイベントを予定していて、
その準備のために私もJRAやホース
セラピー牧場など日本各地の馬に関連す
る施設を回りました。ともあれモンゴル
発の国際デーが世界に広まり、多くの方
にわが国にお越しいただくことを願って
います。



モンゴルの空に広がる満天の星

地球を実感

乗馬体験が夏向けの観光商品とす
ると、冬向けのそれは星空体験です。国土
の平均標高が約1,580mのモンゴル
は高地の国で、そのため星がよく見え
ます。特に空気が冴えた冬の星空の美
しさは圧巻です。それは一見すると曇り
空のように思えるのですが、星が多すぎ
て雲のように見えるのです。オーバーに言
うと、無数の星の中に空があるといった
感じ
です。海外の友人がモンゴルを訪れ
たとき、「生まれて初めて地球を踏んだ
気がした」という名言を残したのですが、
それは決して誇張ではありません。モン
ゴルの星空に包まれると、自分は宇宙
の中の星の一つである地球に生きている
ことを実感できるでしょう。

白い金

モンゴルには「五大家畜」と呼ばれる
宝があります。馬、牛、羊、山羊、ラクダ、
の総頭数が人口の20倍以上にもなり、
わが国ではこれらの家畜から肉、乳、そし
て世界最高品質のカシミアやウールを得
てきました。特にカシミアは世界シェア
の40%を占める「白い金」です。

また、モンゴルは地下資源も極めて豊
かな国です。世界最大級の鉱山から採
掘される銅や、製鉄に不可欠な高品質の
コークス石炭に加え、レアメタルの埋蔵
量も豊富です。



世界最高品質のカシミア、コークス石炭

さまざまな種類の家畜と豊富な地下
資源は、モンゴル経済を支える柱であり
続けてきました。1990年の民主化
以降、紆余曲折を経ながらも成長を遂げ
てきたわが国の経済は、2011年ころ
に17%という世界一の成長率を記録し、
現在は毎年5〜6%の成長率を維持し
ています。

K O S E N

も
っとも、いつまでも原材料をそのま
ま輸出しては、モンゴルに未来はあ
りません。わが国では今、原材料を外国
に売るだけの経済からの脱却を進めてい
ます。目指すのは「生産できる国」であり、
その実現にはものづくりを担う優秀な
人材が欠かせません。

国の将来を支える人材育成のカギを
握るのが、日本式の高専教育、すなわち高
等専門学校教育の実践です。1991年
に当時の海部総理が西側諸国の首脳と
して初めてモンゴルを訪問されて以来、
わが国は日本に多くの学生を送り出し
ました。その中には高専に留学した学
生も多く、彼らが高専のものづくり教育
を実際に受ける中で、「これこそがモン
ゴルの未来に必要な」と実感したのです。
そして、彼らが国家運営に携わり始めた
十数年前から「K O S E N」という言葉
をそのまま使い、日本から指導者を招き、
日本式の高専教育を導入したのです。
現在モンゴルには6つの「K O S E N」
があり、昨年、天皇后両陛下が国賓と
してモンゴルを訪問されたとき、「K O
S E N」の授業を見学されたことが国内
で話題になりました。「K O S E N」の
卒業生たちは、すでに日本企業で活躍し
たり、モンゴル国内の工場で中核を担っ
たりしています。そんな人材こそが、モン



ゴルを「原材料の国」から「生産できる国」
へと変える先駆者なのです。

日本式
の教育経験者は、国政でも
その存在感を増しています。モンゴルで
は2023年に憲法が改正され、国会議
員の定数がそれまでの76人から126
人へと大幅に増やされました。そして、
2024年6月の選挙で世代交代が
進むと同時に日本留学経験者の数が増
えたのです。今後、Z世代と呼ばれる彼ら
がモンゴルと日本にどのような未来をも
たらすか、期待を持って注視していきたい
と思います。

ワインワイン

母国の発展には今後、モンゴル国内で
生産した製品を海外へ、より多く輸出
することも重要となります。現在、わが
国は日本としか経済連携協定(EPA)
を締結していないため、現状での主な
貿易パートナー国の一つは日本である
べきです。ところで2016年にEPA
を締結し10年になりますが、わが国の
貿易バランスは超赤字です。日本からの
輸入額が約2,000億円なのに対して、
日本への輸出額はわずか20億円ほどと、
実に100倍もの差があります。この
不均衡を何とか改善したいのですが、
モンゴル製品を日本へ輸出するにはまだ
まだハードルが高いと言わざるを得ま
せん。日本の品質基準を十分に満たす
には、さらなるチャレンジが必要であり、
そのためには日本の企業さま、特に中小
企業の皆さまにモンゴルを見ていただき
たいと切望しています。

わが国には豊富な原材料があります。
高い技術を持つ日本の中小企業の皆
さまに、ぜひモンゴルが誇る原材料に付
加価値をプラスするパートナーになっ
ていただきたいのです。家畜から食品を加
工したり、あるいはわが国で採掘された
銅で自動車の部品をつくったりと、お互
いにあるものを組み合わせることです。
さまざまな製品を実現できると思うのです。



私が好きな言葉は「自分で風を起こし、その風に乗れ」です。待っているだけでは運命は変わりません。自ら行動を起こし、流れをつくる。これこそが、モンゴルと日本との架け橋として心掛けてきたことです。

そしてもう一つ、大切にしている日本のことわざがあります。それは「急がば回れ」です。モンゴル人は非常に決断が早く、何かを計画すると明日からでも始めようという勢いがあります。一方、日本人には石橋を叩いて渡る慎重さがあります。以前の私は、日本人の慎重さを

●**家畜資源の活用**…「白い金」と呼ばれるカシミア、ウール、皮革といった家畜由来の資源の生産能力の向上に努めています。

急がば回れ

「遅い」と感じたことがありました。モンゴルと日本との間の立場になると、いろいろ苦労したこともありました。

しかし、今なら分かります。ゆっくりと確実に前進することが、実は最も早い解決策であることが。バタバタと始めて失敗し、立ち止まってしまうよりも、しっかりとした計画を持って一歩ずつ進む。この「急がば回れ」の精神こそが、今、モンゴルに最も必要な知恵なのかもしれません。

親日国家

2022年、モンゴルと日本との間で「平和と繁栄のための特別な戦略的パートナーシップ」が設立され、その一環として留学生交流の推進など、人と人との交流を深めるさまざまな人を基盤としたプログラムを実施しています。また、来年は両国の外交関係樹立55周年という記念すべき年です。まさに「ゴ・モンゴリア」の年であり、これを機に両国の人的交流がより一層活発になることを期待しています。

1990年の民主化以降、わが国を最も支えてくれている国は日本です。民主化直後から、まだ政情や経済が不安定だった2000年代前半にかけ、日本はODAによる無償資金協力など多大な支援を通してモンゴルの発展を後押ししてくれました。そのことへの感謝を、私たちモンゴル国民は決して忘れること

はありません。昨年、天皇后両陛下がモンゴルを訪問されたとき、多くの人が両国国旗を振って歓迎の意を表し、中には「ありがとうございます」とうございます」と日本語で書かれたボードを持っていた人もいました。

このようなことから、わが国が大変な親日国家であることがお分かりいただけると思います。

新しい風

最後に、私の希望をお話しさせていただきます。今回の取材から生まれたご縁を生かし、「モンゴル・日本中小企業フォーラム」を開催できればと思っています。『ING』誌の読者には中小企業の経営者さまが多くいらっしゃると思います。ぜひ一度モンゴルで、わが国の中小企業経営者と交流していただける場を設けたいと考えています。日本には優れた技術と信用があり、モンゴルには資源と若さと情熱があります。両国のストロングポイントが出会ったとき、そこには必ず新しい風が吹くと確信しています。

モンゴルは皆さまをお待ちしています。近い将来、どこまでも青い空が広がる大草原でお会いしましょう。



<https://tokyo.embassy.mn/>



現在、モンゴルを訪れる日本人観光客の数は年間約2万5千人で、逆に日本を訪れるモンゴル人観光客の数はその2倍の年間およそ5万人です。昨今の円安傾向が追い風となっていることもあり、すが、治安がよく清潔で、学ぶべきことが多いという意味で日本は人気があるのだと思います。



さまざまな自然体験が人気に

モンゴルの首都はウランバートルですが、ここはかつて「世界一寒い首都」として知られていました。私が子どものころは、冬になるとマイナス30度が当たり前でした。しかし最近では寒くてもマイナス10度から20度ほどで、マイナス一けた台だと「今日は暑いな」と感じるほどです（笑）。昔のウランバートルは濡れたタオルを振り回せばすぐカチカチに凍るほどの極寒都市でしたが、最近では少し様子が変わり、これも地球温暖化の影響なのかもしれません。今年の8月に砂漠化対処条約（UNCED）第17回締約国会議「COP17」がモンゴルで開催され、197の国と地域の政府関係者や研究者、国際機関、企業、市民団体などが一堂に会し、砂漠化、土地劣化、干ばつなどの問題に対する国際的な対策が議論される予定です。



建設ラッシュで建設中の高層ビル

大気汚染と渋滞です。モンゴルでは首都への一極集中が顕著で、日本のように都市分散が実現していません。そのため前述のように、約360万人の人口の半数に近い約170万人がウランバートルに集まり、その結果、車も増えざるを得ないのです。このような一極集中を解消すべく、分散型の都市開発と地域開発政策を進めるとともに、将来的に首都をモンゴル帝国の都であったカラコルムに移すというプロジェクトも始めています。このプロジェクトの構想における国際コンペで建築家の隈研吾さんを中心とする日本チームの提案は入賞しています。今後、この新都市計画マスタープラン、大規模開発に是非日本から多くの企業に参加して頂きたいところです。



ウランバートル市街

●**食糧革命**…食糧の自給率を高め、安全で安心な食を国民に提供することを目指す。

●**国民皆健康**…男性は約69歳、女性は約75歳と、わが国の平均寿命はまだ短いのが現状です。それを伸ばすため、国民への予防・健康づくりの重要性の浸透に力を入れています。

●**10億本の植樹**…国土の砂漠化を引き起こす気候変動はモンゴルにとって非常に深刻な問題であり、その解決を目指して人工湖の開発とともに国土緑化を進めています。

このプロジェクトと並行し、わが国では次の4つのプロジェクトを進めています。

●**最初にお話ししたように、私はモンゴル政府の国家開発庁長官として「モンゴル国長期ビジョン2050」の策定に携わりました。これは総勢1,500名の閣僚、官僚、各分野の研究者が民主化以降の30年を振り返り、その間の失敗などを学びとして、これからわが国が歩むべき30年の道筋を示したものです。その内容を大まかにご説明すると、2030年までに道路や発電所などの基幹インフラを整備した上で、2040年までに前述した「生産できる国」への転換を実現し、2050年には中央アジアの中心となる経済大国としての地位を確かなものとするというものです。**

中央アジアの中心



みんなの夢をかなえるために、 同じ立ち位置から未来を見る

9年前から技能実習生を受け入れ、
現在12名の外国人スタッフを擁する兵庫県加西市の有限会社別府金属さま。
教育に際して心掛けていることや、
受け入れに求められる心構えなどについて、取締役社長の別府準平さんに伺いました。

[聞き手] 本誌編集長 小松 宣俊

4カ国の仲間たち



有限会社別府金属 取締役社長

べっ ぷ じゅん ぺい
別府 準平 氏

当社は板金プレス加工を専門とし、主に給湯器やオートバイの部品の精密加工を行っています。外国人スタッフは12名で、国籍はベトナムが5名、ミャンマーが4名、インドネシアが2名、フィリピンが1名です。「技人国（技術・人文知識・国際業務）」の在留資格を持つベトナム人技師1名のほかはすべて技能実習生です。外国人の技能実習生を初めて受け入れたのは9年前のこと、最初に2名のベトナム人を受け入れ、それから数を増やし現在に至っています。

日本語については、みんなある程度の会話は持っているものの、こちらの話をすべて理解できていないときがあります。ジェスチャーでは伝わるのですが、言葉でしっかり理解した上で技術を習得してほしいので、日本語での会話にこだわっています。その際に心掛けているのは分かりやすい日本語で、「これはこう

理解してもらいたいと考えています。

安心なのは、みんなとても正直なことです。失敗しても隠したりうそをついたりせず、ミスの内容を素直に話してくれるので、こちらも事後対策が立てやすく、その後の指導もしやすくなります。また、みんな仲が良く、同じマンションに暮らしていることから、プライベートでのコミュニケーションについての心配はしていません。ベトナム人技師の奥さまがとても面倒見のいい方で、その方がリーダーとなつてほかのスタッフをまとめてくれているので、こちらとしては非常に助かっています。

人として接する

外国人の技能実習生の採用をお考えなら、現地での面接をお勧めします。私もコロナの時期を除くと、現地で希望者と直接会って話をしました。もちろん通訳を介してですが、それでもやはり画面越しでは分からない熱意を感じることができます。費用などの問題はあってもありますが、採用をお考えなら現地に行くのがベストの選択だと思います。

技能実習生のほとんどが、夢と希望を抱いて日本に来た人たちです。その人たちが望む未来と同じ立ち位置から見、夢や希望をかなえるには「こうしたほう

する」といったように明確に指示することです。日本語には相手に察してもらうという、あいまいな部分がありますが、外国人が相手ではそれが通用しないケースが多いので、場合によっては小学生の子どもを諭すくらいの気持ちで話をする場合もあります。

声掛けを徹底

当社のような「ものづくり」に取り組む会社にとって、最も大切なのは不良品を出さないことです。そのためには作業手順書にのつった作業が不可欠です。その内容をそれぞれの母語に翻訳すれば話は早いですが、そうするとどうしても細かいニュアンスが伝わらないことがあります。作業手順書の内容を確実に伝えるには、その場で「この場合はこうする」、「これは、こうしてはいけない」といったことを繰り返し教える必要があります。これは事故防止などの安全対策についても同じです。

技能実習生を受け入れている工場には、注意喚起を貼り紙で行っているところが多いと聞きますが、当社では声掛けによる注意喚起を徹底しています。ケースバイケースの注意でなければ、こちらの伝えたい内容を相手に意識させられないと考えているからです。

注意し合う関係

今後の課題は、技能実習生同士が互いに注意し合う関係の構築です。誰かが、作業手順書の内容に反して作業をしたときなどに、その人に対して「そうしてはダメ」と注意できるようにしてほしいのです。注意できない理由には言葉の壁もありますが、それ以上にみんなの心の中に、注意すると相手に嫌われるのではないかという意識が働くようです。当たり前のことですが、作業中の注意は相手にケガをしてほしくないとか、不良品をつくらせてはいけないといった気遣いから発生するものです。安全でより良い作業を通して技術力を高めてもらうためにも、注意することの大切さをしっかりと



有限会社別府金属

〒679-0103 兵庫県加西市別府町甲1372

AIによる企業の悩みお助けマン

**AI導入を成功させる鍵は現場のボトムアップ
にあり！あなたの考えを「分身AI」が徹底させる。
現場発で成果を出す秘訣はこれだ！**

過去2回のINGセミナーなどを通じて、AIの基本から活用までを詳しく解説してきた。今回は、2回のセミナーで講師を務めていただいた、株式会社成基総研の藤田一臣氏にインタビューした。ただ、単なる導入の話ではない。リーダーが使い始めた分身AIの作成方法や、AI導入への取り組み方について詳しく聞いたので紹介する。また後半では、AI活用で最も重要になる「問い」について寄稿いただいた。ここまで読んでいただくと、これからのAI活用の流れがハッキリと把握できるはずだ。

インタビュー：株式会社成基総研 コンサルティング事業部 部長 藤田 一臣氏



現在、さまざまなA-が登場していますが、日本企業のA-活用レベルや現状についてどのようにご覧になっていきますか。

「KPI」や「投資対効果」と言う
却って進まなくなることも。

藤田氏…海外企業と比較すると、日本の企業のア・I活用レベルはまだまだ低いのが実情だ。海外ではホワイトカラーの事務部門などの仕事で、実際にア・Iに代替され始めている。法制度の違いから人員整理が行いやすい事情も手伝って、諸外国のビジネスパーソンには「使わないと置いていかれる」という個人の強い危機感があるわけだ。一方、日本ではそこまでの切迫感はまだ見られない。

また特に日本の大企業では、A I導入にあたって事前に明確なK P IやR O I（投資対効果）を求めるトップダウンのアプローチを取りがちだ。「現状30時間かかっている業務を20時間に減らす」といった見込みが立たないと決裁が下りない。

この点、大企業と比べると、中小・中堅企業は有利だ。経営者の鶴の一声で「まずは現場で生成 AI を使ってみる」という意思決定が取りやすい。AI の実力は、現場の社員が自身の業務の中で、他の人が気づかないような独自の活用法を見つけて出すボトムアップでこそ発揮されるはずだ。

例えば、Excel の自動計算といったレベルの、手元の小さな業務改善から始めるのがわかりやすい。そこから目標を設定していく柔軟なアプローチが求められるだろう。

現場からボトムアップでAI活用を進めていくために、会社や組織としてはどのような取り組みが必要になるのでしょうか。

社内の目線が合っているのか。共通言語を持つことが大事。

藤田氏… AIを組織全体に定着させるための「組織風土の構築」が欠かせない。得意な人だけに有料版を配って任せても、組織全体のプロセス改善には繋がらないのだ。

最も効果的なのは、**全従業員が平等に研修を受けることだ**。特定の人にアカウン
トを付与するだけでなく、全員が平等に
研修を受ける。これにより「AIで何が
できるのか」という共通言語ができ、目線
が揃う。社内での会話も生まれやすくなる
はずだ。

同時に、横展開の仕組みづくりも欠かせない。例えば「業務効率化アワード」を開催し、各部署3分間で活用事例を全社に向けてプレゼンテーションさせる。他部署の事例を知ることでも、うちの部署でも応用可能だ」と横展開が進む。各部署の得意な人を「生成AI活用リーダー」として集め、月に1度会議を行うのも、組織全体のスキルを底上げするのにオススメだ。

必ずしも、リーダーや経営層自身がバリバリ使いこなす必要はない。それ以上に重要なのは、A Iへの理解を示し、使っている人を評価・称賛することだ。「A Iでどんなことができるか」というアイデアを話し合える環境を整えるのがリーダーの役割だ。

よる高度な活用例をいくつか挙げておく。

- 社長不在時の朝の営業ミーティングにおいて、AIから社長視点での鋭いフィードバックをもらう。

● 提案書を提出する前に、仮想の社長を相手に、反論を想定したロールプレイングを行う。

● 会社のビジョンに基づいた新規事業のアイデア出しや、ターゲットに合わせたスピーチ原稿を短時間で作成する。

このように、一般的な使い方から一歩踏み込み、自社の文脈をA1に深く理解させる。これでA1を非常に強力なビジネスパートナーとして機能させることができるはずだ。最後の見極めと活用への舵取りは、人間の手で行えばOKだ。

※1. 自分がアップロードした資料だけを元に
要約やQ&Aをしてくれる、Google製の
生成AIツール

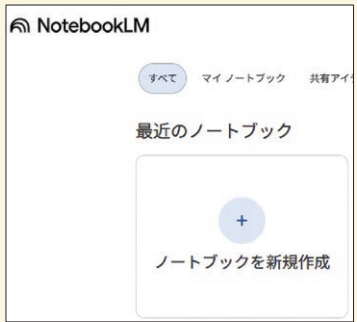
最初から1発で100点の回答を求めるのもやめたい。まずは60～70点の出力（叩き出）を出させる。それに対して「この列はこうして」「このような表現に修正して」とフラー（壁打ち）を繰り返す。これで理想のアウトプットに近づいていく。

Aーが優秀な出力をしてくれる時代に、我々人間にはどのような思考力やスキルが求められるようになるのでしょうか。

「批判的思考力」が重要。AI資料を鵜呑みにすると組織の生産性が下がることも。

藤田氏.. AIが膨大な知識を持つように

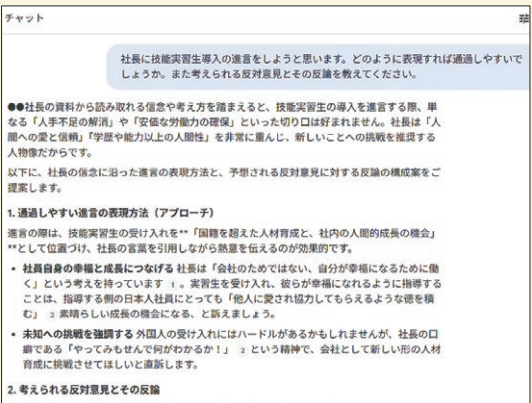
【“分身AI”の作り方と使い方の一例】



Googleが展開している「NotebookLM」にて「ノートブックを新規作成」を開く。



「ソースを追加」に、社長の考えを記した文書や講演、会議での訓示などの内容を入れる。



社長の考えが出てきた。反論を問うことで反対意見に対する回答も引き出すことができるのだ。

課題解決力強化！ AIによる企業の悩みお助けマン



生成AI活用は「ツールの習得」ではない ——組織の「思考OS」を刷新する。

生成AIの急速な普及に伴い、多くの企業が業務効率化を目的にツールの導入を進めている。しかし、アカウントを配布し、基本的な使い方を教えるだけでは期待した成果は得られない。「資料を作る」「一般的な解決策を示す」「要約する」といった作業は生成AIで劇的に効率化されるが、それは変革のほんの一部に過ぎない。生成AIの真の価値を引き出すには、組織全体の「思考OS」そのものを刷新する必要がある。

株式会社成基総研 コンサルティング事業部 部長 藤田 一臣氏

問いの質が成果を決める

生成AIの登場により、「答えを出す」ことの価値は大きく下がった。何時間もかけてリサーチし文章を整える作業が、今や数秒で済む時代である。では、人間に残された価値はどこにあるのか。それは「質の高い問いを立てる力」である。「我々が解決すべき本当の課題は何か」「この問題をどう分解すべきか」——こうした問いを生み出せるのは、現場の文脈を知り、当事者意識を持つ人間だけだ。生成AIは優れた回答を返すが、自ら問いを立てることはない。

質の高い問いに至る第一歩は「課題思考」である。表面的な問題にすぐ対処せず、「なぜ」を繰り返して根本原因を特定し、解決策に飛びつく前に解くべき本当の課題を見極める。自社の現状や関係者の事情といった背景知識を生成AIに丁寧に与えることで、初めて「一般論ではなく「自社のための具体的な解決策」が引き出せる。

もう一つの重要なスキルが「構造化」である。「モレなく・ダブリなく」分解する論理的思考は、生成AIを使う上で強力な武器となる。方向性を示さずに「アイデアを出して」と頼むと、網羅性に欠けたり似たような案ばかりが出てくる。「経験年数別」「ターゲット別」といった切り口を人間が与えることで、生成AIは思考のヌケモレなく体系的な提案を返す。どの切り口が本質的かを判断するのは、現場を知る人間の役割である。

生成AIを鏡にした思考の深化

生成AIを活用する際は「いきなり正解を求めない」という姿勢が重要だ。最初から答えを求めると、人間の思考は深まらない。鍵となるのは「まず自分の頭で仮説を立てることである。仮説とは、現時点で「最も確からしい答え」のことだ。仮説のないまま質問すれば「一般論しか返ってこないが、「この問題の原因は実はここにあるのではないか」という自分なりの仮説をぶつけることで、生成AIはそれを検証し深掘りする「壁打ち相手」として機能し始める。

生成AIの一発目の回答は60点から70点程度と捉え、対話を重ねながら80点、



90点へと近づけていく姿勢が重要である。仮説を立て、壁打ちを行い、進化させていく——このプロセスこそが、生成AIの性能を最大化し、同時に人間の思考力も鍛える王道だ。

その際に欠かせないのが「批判的思考」である。生成AIの回答は流暢で自信満々に出力されるため、つい鵜呑みにしたくなる。だが生成AIには「ハルシネーション」、すなわち事実と異なる内容をもつともしく出力するリスクがある。さらに近年は「ワークスロップ」という問題も指摘されている。形だけは整っているが自社の実態に噛み合っていないアウトプットをそのまま提出してしまう現象だ。受け取った側は精査やフィードバックの手間が増え、組織全体の生産性がむしろ下がりがかねない。

ファクトチェックはもちろん、「自社の文脈に合っているか」「この提案に意味があるか」という視点で常に吟味する姿勢が求められる。生成AI自身に、あえて自分の企画への反論を考えさせる手法も有効だ。批判的であることは否定的になることではなく、より良くするための建設的なツッコミを入れることである。

生成AI時代に育てるべき人間の力

多くの企業の研修現場で見えてくる共通課題は、「ツールは導入したが、使いこなせている社員が一部に限られている」という状況だ。根本原因は、操作方法だけを教え、

「なぜそのように指示するのか」という思考の土台を教えていないことにある。生成AIに質の高い指示を出せるかどうかの差は、ツールへの習熟度ではなく思考力の差なのである。

課題思考、構造化、仮説思考、批判的思考——これらは生成AIに質の高い問いを立てるための普遍的な武器だ。表面的なプロンプト技術として暗記するのではなく、組織全体に「思考のOS」としてインストールすることが重要である。



生成AIが「70点のアウトプットを瞬時に出す時代において、それを「100点」に引き上げるのは人間の役割である。優れたアウトプットへの審美眼、内発的な動機に基づく情熱、文脈を理解した上での倫理的判断、そして最終的な判断と結果への責任。組織のリーダーは、生成AIによって生まれた余剰時間を、こうした人間力の育成にこそ投資すべきだ。

思考OSを組織にインストールする研修

成基総研では、本稿で述べた「思考法×生成AI」を体系的に学べるeラーニング研修プログラムを提供している。単なるツールの操作紹介ではなく、課題思考・仮説思考・批判的思考といったビジネス思考力を磨き、真の意味で生成AIを使いこなす業務プロセスに変革をもたらす人材を育成することを目的とする。

現在、助成金を活用すれば中小企業区分では75%の助成を受けられ、実質負担25%で受講可能だ。研修の実施だけで終わらず、受講後のアフターフォローも充実しており、現場への定着までを見据えている。生成AIの導入を「真の組織変革」につなげる企業は、ぜひ検討いただきたい。



株式会社成基総研「思考法×生成AIの」を体系的に学べるeラーニング研修プログラムの詳細はこちら

時代が求めるEVを支える 充電インフラをすべての人に

環境意識の高まりとともに、より一層存在感を増しているEV（電気自動車）。Terra Charge株式会社はEV充電インフラサービスに取り組み、急成長を遂げている注目企業です。大学在学中からインドでビジネス経験を積み、現在は同社の代表取締役副社長を務める中川耕輔さんに、詳しい事業内容や会社の強みなどについて伺いました。

EVをより便利に

テラチャージはEVが主流になる中で、ガソリンスタンドに代わるインフラをつくらせている会社です。そのインフラとは充電器のことです。現在、基礎充電（マンション等）、経路充電（自治体・道の駅等）、目的地充電（商業施設・ホテル等）の3つのセグメントからなるビジネスを展開しています。自宅・お出掛けの途中・遊んでいる最中という、日常生活のあらゆるシーンにEV充電インフラを提供することで、より便利で快適なEVライフをサポートしているのです。

基本的なサービスの仕組みは、次のような感じです。マンションなどに充電器を設置する場合、その管理組合から設置料をいただきます。現在、設置料のほとんどを国や自治体

の補助金で賄えるので、管理組合は大きな負担なく充電器を導入でき、当社はその後の運用サポートなどを行います。道の駅や商業施設などに設置する場合は、駐車場に当社の負担で充電器を設置し、その後の運用サポートや充電料金の徴収なども行います。このようなサービスを日本各地で展開し、現在、国内の充電器の累計設置数は35万口を突破しています。

日本のために

当社がEV充電インフラ事業を開始したのは2022年です。そもそも当社のビジネスは、EV2輪・EV3輪（電動バイク）の開発・製造・販売を手掛けるテラモーターズという会社の一事業として始まりました。



「聞き手」本誌編集長 小松 宣俊

電動バイクの主要市場はインドなのですが、日本の企業である以上、ビジネスでわが国の社会に貢献したいと考えていたときに着目したのがEV充電インフラだったのです。これなら、必要なハードやソフトの開発に電動バイクづくりで培った技術を生かせるという強みもありました。

横綱との勝負

ここで少し、日本のEV充電インフラ事業の歴史をご説明しておくと、わが国の同事業は2013年ごろにスタートしました。ちょうどそのころにEVが登場し、経済産業省が音頭を取り、大手自動車メーカー同士が手を組むことで大々的なEV充電インフラ事業が始まったのです。これにより業界は一気に活気づくものの、当初の予想以上にEVの普及が進まなかったことから同事業はやがて下火となりました。その結果、日本各地の商業施設などに設けられた充電器が放置されることとなり、後にそれらを引き取った会社が業界の横綱になったのです。

当社はその横綱に勝負を挑んだわけですが、同じ土俵で勝ち負けを競い合っても結果は見えていたので、横綱がやっていたくないことで勝負しようと狙いを付けたのがマンション向けの充電器でした。というのは2022年当時、業界の主流は比較的大きな充電器で、マンションの駐車場に合う小型の充電器をつくる会社はごく少数だったのです。



小型充電器を日本各地のマンションに普及させるというビジネスモデルのヒントは、インドにありました。かつて私は、テラモーターズのインドビジネスの責任者として現地に駐在し、そのときに同国のEV充電インフラ事業をリサーチしたことがあるのです。日本と同じように、ほとんどの会社が大型充電器をつくる中で、あるベンチャー企業が小型充電器を独自に開発し、それをインド全土に行きわたらせることで大成功を収めていました。その企業を率いる、私と同年のトップとの出会いが、テラモーターズのEV充電インフラ事業への新規参入を後押しする力となったのです。そして2022年3月、新事業の開始を知らせる記者会見を開いたのですが、反響は大きかったですね。財閥系をはじめ多くのデベロッパーが会場場に押し寄せ、そのときに「これはいける」という確かな手応えを感じたのです。その後、新事業が軌道に乗ったことからテラモーターズの別事業体として、テラチャージが誕生しました。

小型と大型

スタートはマンション向けの小型充電器でしたが、その後、競合他社が続々登場したことから道の駅や商業施設などに設置する大型の急速充電器にもビジネスの範囲を広げていきました。急速充電器の設置には1基当たり数千万円の費用が必要で、当初は首が回らない状態が続きましたが、メガバンクさまをはじめ多くの金融機関さまからサポートをいただき、現在はおかげさまでお力ネの心配を解消することができました。いずれの充電器も設置場所を積極的に開拓していく予定ですが、これからは採算性を考慮した上で、絞る必要があると考えています。これまでは「手を挙げてもらえばどこにも設置します」というスタンスでしたが、今後はEVの動向やユーザーデータを精査し、より効果的なビジネス展開に注力していきたいと考えています。

Terra Charge 株式会社 代表取締役副社長

なか がわ こう すけ
中川 耕輔 氏

大学時代からテラモーターズに参画しインド駐在を経験、現地で販売網を構築 東インドで売り上げを10倍に伸ばし、27歳で役員に就任 現在はテラチャージの営業を統括し、EV充電インフラ事業の急成長を牽引する若手経営人材 社会的意義と成長性を重視し挑戦を続けている

大きな追い風

2026年5月現在の、日本におけるEVの普及率は3%を超えるくらいです。今はその程度かもしれませんが、これから間違いなく伸びると考えています。例えばトヨタのEVであるbZ4Xの同年3月の販売実績は、マツダで一番売れているCX-5のそれと同じくらいで、昨対比で50%も販売台数が増えているのです。今後も各メーカーが新たなEVをどんどん市場投入することとが予測され、経済産業省や各メーカーの方からは、普及率を年間最低20%まで引き上げるといった話も出ています。当社としては100%と言ってほしいのですが(笑)。ともあれ年間20%という1年でおおよそ80万台から100万台になり、それだけの生産計画を各メーカーはすでに持っているのです。

また、これは東京都に限った話ですが、2025年から都の条例により、都内の新築マンションに充電器の一定規模の設置が義務付けられています。さらに、東京都では2030年までに都内で新車販売される乗用車を100%非ガソリン化し、そのうち50%をEVやPHV(プラグインハイブリッド車)などにするという目標を掲げています。これらのことから、EVの普及は時代の強い要請であることが明白で、それは当社のビジネスにとって大きな追い風になると考えています。

自前主義

当社の一番の強みは垂直統合にこだわっていることです。先ほどお話しした横綱も、ソフト開発はここ、ハードの製造はここ、工事はここ、カスタマーサポートはここというように、ほとんどの工程を外注しています。スタートアップでさえ、内製化は難しいし面倒くさいからと多くの工程をそれぞれの専門業者に頼っているようです。

外注に頼れば確かにラクですが、当然費用がかさみます。顧客からの要望に素早く応えることもできません。ですから当社は自前主義をモットーに、垂直統合にこだわらなから一歩、一歩前に進んでいます。充電器などハードの製造には電動バイクづくりのノウハウ



小さな一歩

私の好きな言葉は、「小さなことを重ねることが、とんでもないところへ行くた一つの道」です。イチローさんの名言です。1992年生まれですと野球をやっていた私のヒーローは、大谷翔平選手ではなく、イチローさんです。インドにいるときは本当に苦労が多く、自分なりに努力を続けていても「この一歩って無意味だな」と思うばかりでしたが、そんなときにはイチローさんの言葉を思い出し、自分を奮い立たせるようにしていました。

そのころは「小さな一歩」がどこにつながるかわからないまま、がむしゃらに走っていたのですが、今は「小さな一歩」が目指す地点がどこにあるかをしっかりと見据え、日々精進しています。

人類の進歩に貢献

最後に私の夢であり、当社の究極の夢をお話します。それはエネルギーの調整を通して、人類の進歩に貢献することです。今後、電力がさらに必要とされる時代になっていくと思いますが、その一方で、21世紀はエネルギーの呪縛から解放される世紀であつてほしいと考えています。そうであれば、枯渇の心配がない再生エネルギーの比率を高めることが望ましいのですが、それが増え過ぎてしまうと、電力の需給バランスが

ハウをフルに生かし、工事もその仕組みを理解すれば自分たちでできるようにになりました。もちろんラクな道ではありませんが、地力を付けるためには自ら汗をかくことが大切と考えています。

インドで苦行

ここからは個人的なお話をさせていただきます。私は大阪生まれで、日本の中枢で仕事をしたいという思いがあり東京に来たのですが、なかなか自分の思い通りにいきませんでした。大学に通いつつ、ある国会議員のインターン秘書をしながらも何か違うと悶々としていたある日、テラモーターズにインターンとして入った友人に久しぶりに会うと、私への接し方が以前と大きく変わっていたのです。シャープというか、こちらの痛いところをどんどん突いてくるわけです。自分もまだ学生で、半年前までは一緒に遊んでいたくせに(笑)。それで私も「やっтарう」と一念発起し、2013年にテラモーターズにインターンとして入りました。同社はグローバル展開をメインにしていることに引かれ、自分も海外に行かせてくれと社長に直談判し、インドに赴くこととなりました。それが大学3年生のときです。

それから10年近くインドにいたのですが、行つてしばらくの間は辛かったですね。というのは、会社としては売れると思っていた、「リキシャ」と呼ばれるEV3輪のタクシーが崩れる恐れがあるのです。電気は、発電量と使用量が一定でないと停電してしまいます。それを防ぐとすれば、需給バランスの崩れを調整する者の存在が何よりも重要となるのです。

当社が目指すゴールは、この調整力を持つ存在になることです。再生エネルギーの比率が今よりもっと高くなるであろう10年後、独自に開発したシステムにより日本のみならず世界中の電力の安定供給に寄与し、人びとの暮らしと社会の発展に貢献する。社員一丸となり、テラチャージをそんな唯一無二の会社にしていきたいと思います。

Terra Charge

非常停止
EMERGENCY

急速充電設備

Terra Charge

〒108-0074
東京都港区高輪2丁目17-11
オーク高輪ビル5F
<https://terra-charge.co.jp/>



心不全大流行中！要注意！



東京慈恵会医科大学 葛飾医療センター 循環器内科 診療部長
みない こうすけ
南井 孝介氏
経歴
1996年：東京慈恵会医科大学卒業 神奈川県川崎市立川崎病院 内科研修医
1998年：東京慈恵会医科大学附属病院勤務
1999年：埼玉県立循環器呼吸器病センター派遣
2000年：東京慈恵会医科大学附属病院勤務
2002年：静岡県富士市立中央病院 循環器科派遣
2004年：東京慈恵会医科大学附属柏病院 循環器内科
2007年：東京慈恵会医科大学附属病院 循環器内科
2011年：東京慈恵会医科大学附属病院 循環器内科 診療医長
2014年：東京慈恵会医科大学附属病院 循環器内科 講師
2022年：東京慈恵会医科大学附属病院 循環器内科 准教授
2023年：東京慈恵会医科大学 葛飾医療センター 循環器内科 診療部長 現在に至る

心臓の働き

心臓は全身に血液を送り出す「ポンプ」の役割を担っています。右心系は全身から戻ってきた血液を肺へ送り、左心系は肺で酸素を受け取った血液を全身へ送り出します。成人の心臓は1日に約10万回拍動し、安静時に1分間で約5ℓ、1日約7,000ℓもの血液を循環させて

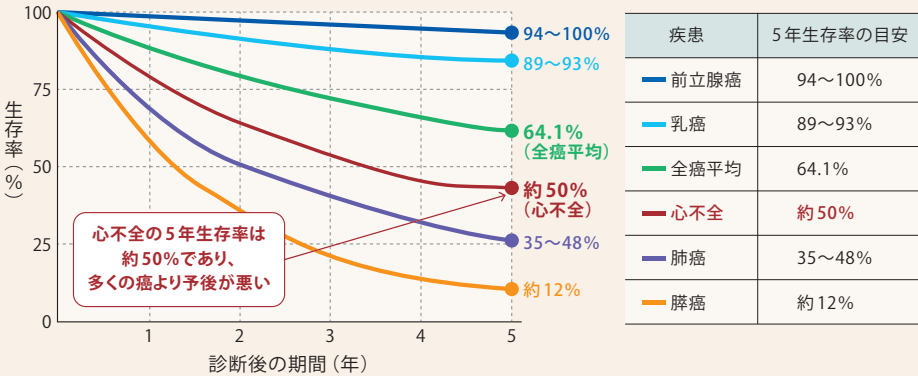
います。心臓が正常に働くことで、脳・腎臓・筋肉など全身の臓器へ酸素と栄養が届けられます。心臓に備わっている刺激伝導系、刺激を受けて正常に収縮・拡張する心筋、そして収縮・拡張の際、血液を一方方向に送り込む弁が正常に機能して、はじめてその能力が発揮されます。しかし高血圧、糖尿病、肥満、喫煙などによって心臓に負担がかかると、徐々にポンプ

機能が低下します。初期には息切れや動悸など軽い症状のみですが、進行すると全身に十分な血液を送れなくなります。また、心臓は電気信号によって規則正しく動いています。不整脈が起けると、脈が乱れたり心臓の働きが低下したりします。心臓は単なる筋肉ではなく、血管・弁膜・電気系統が協調して働く精密な臓器です。加齢とともに心機能は低下しや

すくなり、日本では高齢化に伴って心不全患者が急増しています。近年は「心不全パンデミック（大流行）」とも呼ばれています。癌は分子標的薬等を含む治療の進歩により予後は改善傾向にあります。このため現在では多くの癌よりも予後が悪いことも知られており、心不全パンデミックは、医療費の増加や寿命の低下など、循環器診療の最大の課題となっています。

癌と心不全の予後比較（5年生存率）

心不全の予後は多くの癌より悪い

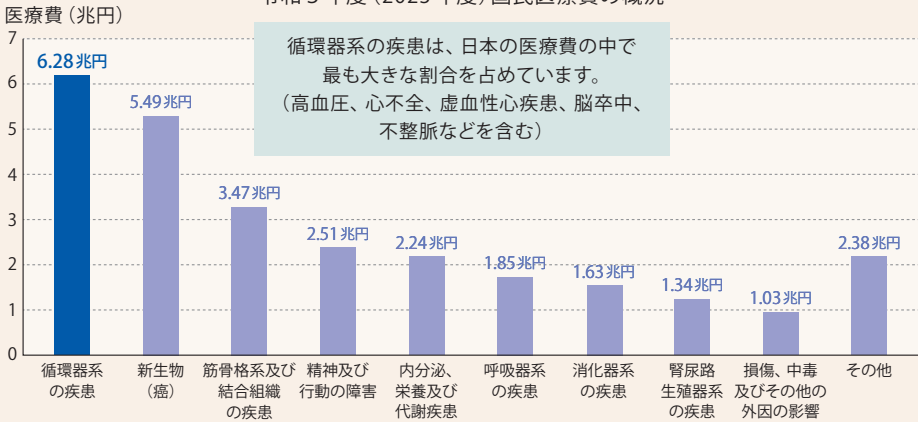


心不全は「心臓の癌」ではありませんが、5年後に約半数が亡くなることもある重い病気で、予後は多くの癌に匹敵する、またはそれより悪い場合もあります。

※心不全の5年生存率：約50%（日本：JCARE-CARD研究などの報告より）
※癌の5年相対生存率：国立がん研究センター「がんの統計2021」より
※数値は目安であり、年齢・病期・治療法などにより異なります。
出典：JCARE-CARD研究（Circ J.2010）、国立がん研究センター がん情報サービス「がんの統計2021」

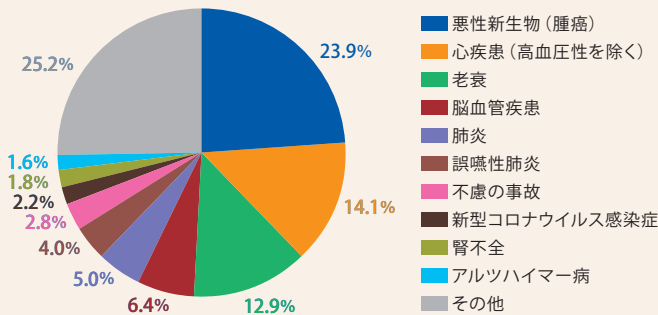
日本の主な疾病分類別にみた年間医療費（医科診療医療費）

令和5年度（2023年度）国民医療費の概況



※計の不一致は四捨五入による。
出典：厚生労働省「令和5年度 国民医療費の概況」第6表 疾病分類別医科診療医療費より作成

日本の主な死因の構成割合（2024年）



出典：厚生労働省「令和6年（2024）人口動態統計（確定数）の概況」第8表 性別にみた死因順位（第10位まで）別死亡数・死亡率・構成割合より作成

心不全とは

心不全とは「心臓が悪いために、息切れやむくみが起こり、だんだん悪くなり生命を縮める病気」です。これは日本循環器学会の定義でもあり、単なる「心臓が止まる状態」ではありません。心臓のポンプ機能が低下すると、肺や全身に水がたまり、息苦しさや浮腫が現れます。心不全はあらゆる循環器疾患の終末像とも言えます。代表的な症状には、坂道や階段での息切れ、夜間の呼吸困難、体重増加、足のむくみ、疲れやすさがあります。原因は高血圧、狭心症・心筋梗塞、弁膜症、不整脈、糖尿病など多岐にわたります。特に高血圧は長年にわたり心臓へ負担を与え、心不全の最大の危険因子です。

心不全の疫学・ステージ

日本では心不全患者数は推定120万人以上とされ、超高齢社会の進行によりさらに増加すると予測されています。2030年頃には「心不全パンドミック」がピークを迎えるともいわれています。特に75歳以上で患者数が急増し、入院原因としても重要です。

心不全は進行段階（ステージ）で分類されます。ステージAは高血圧や糖尿病など危険因子のみ、ステージBは心臓病があるが症状なし、ステージCは症状あり、ステージDは難治性心不全です。

心不全にならないために
どうしたらいいの？

心不全予防で最も重要なのは、高血圧・糖尿病・脂質異常症をしっかりと管理することです。特に血圧管理は重要で、2025年改訂の新しいガイドラインでは、これまで75歳以上と75歳未満で異なっていた降圧目標値が、原則としてすべての高血圧患者さんに対して、診察室血圧130/80mmHg未満、家庭血圧125/75mmHg未満を降圧目標と定められました。これは下記に示すような75歳以上でも厳格な降圧が予後を改善したとする過去の臨床研究の結果から導き出されたものです。（下図）家庭血圧を測定し、塩分を1日6g未満に抑えることが推奨されています。

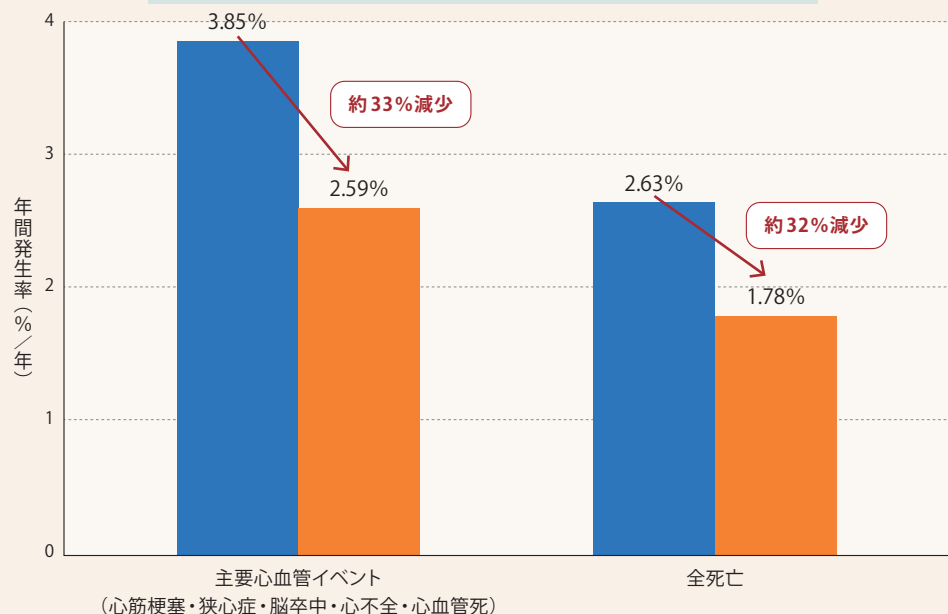
運動習慣も大切です。自分の運動能力に合わせた適切な運動を週1〜3回程度継続すると、血圧・体重・血糖・筋力が改善し、心不全の発症予防になります。また、肥満や喫煙は心臓へ大きな負担を与えるため、禁煙と適正体重維持が必要です。アルコール過量摂取も注意が必要です。早期発見のポイントは、「以前より息切れしやすい」「急な体重増加」「足のむくみ」「夜間の咳」などを見逃さないことです。高齢者では食欲低下や倦怠感だけのこともあります。症状が軽いうちに受診することです。

高血圧や糖尿病を有する患者さんはすでに心不全ステージAである事を自覚いただく事が大事です。昔は、心不全を発症したステージC・Dの治療に注目されていましたが、現在では、症状がなくてもステージA・Bの段階から予防介入することが重要とされています。その理由は、下図のように、心不全のステージはA↓B↓C↓Dと一方向性のみ進行し、決して逆戻りしないことがわかってきたからです。ガイドラインでは、早期診断と包括的管理によるステージ進行予防が推奨されています。近年はBNPやNT-proBNPなど血液検査、心エコー検査が診断に重要と記載されています。



SPRINT-Senior: 75歳以上でも積極的降圧で予後が改善

75歳以上でも、適切な降圧により心筋梗塞・脳卒中・心不全・脂肪が減少



出典：Willamson JD et al. Intensive vs Standard Blood Pressure Control and Cardiovascular Disease Outcomes in Adults Aged ≥ 75Years.JAMA.2016;315 (24) : 2673-2682.

重症化を防げます。薬物療法においても、最近では心不全治療が大きく進歩しています。ACE阻害薬、ARB、ARNI、β遮断薬、MRA、SGLT2阻害薬と呼ばれるいる薬が予後改善に有効とされ

ます。しかし、薬だけでは十分ではなく、減塩、体重管理、運動療法、禁煙など生活改善も不可欠です。心不全は一度発症すると再入院を繰り返しやすい、早期発見と予防が重要になります。現在のガイドラインでは、心不全は

治療する病気から「予防する病気」へ変化しています。生活習慣改善、定期健診、適切な治療継続が、健康寿命を延ばす鍵となります。皆さまも単なる高血圧だと、軽く見ないで、きちんと病気に立ち向かうことが重要です。



東京慈恵会医科大学

〒105-8461 東京都港区西新橋3-25-8

TEL:03-3433-1111 (大代表)

<https://www.jikei.ac.jp/>

心不全リスクと進展ステージ

進展ステージ	ステージA (リスクステージ)	ステージB (前心不全ステージ)	ステージC (心不全ステージ)	ステージD (治療抵抗性心不全ステージ)
心不全リスク	心不全の素因あり 低リスク ★	構造的・機能的疾患の発症 中等度リスク ★★	心不全症状の出現 (既往も含む) 高リスク ★★★	治療抵抗性・難治性の心不全 非常に高リスク ★★★★★
主な特徴	●高血圧、糖尿病、肥満、喫煙などの危険因子を有する ●心臓の構造・機能は正常 ●自覚症状なし	●左室肥大、左室駆出率低下、弁膜症、無症候性虚血性心疾患など ●自覚症状なし	●労作時の息切れ、疲労感、むくみなどの心不全症状が出現 ●入退院を繰り返すことがある	●安静時にも症状が持続 ●治療抵抗性で入退院を繰り返す ●生命予後が不良
病気の進行	ステージA 生活習慣の改善・危険因子の管理で進行予防	ステージB 適切な治療で進行抑制・症状緩和	ステージC 増悪・再入院を繰り返す	ステージD 症状緩和・QOL維持 生命予後の改善

出典：日本循環器学会／日本心不全学会合同ガイドライン：急性・慢性心不全診療ガイドライン（2017年改訂版）
Circ J. 2019; 83 (6) : 1206-1348. 図1 心不全の進展ステージ分類より作図 監修：日本心不全学会

熱中症防止対策 準備は 万端ですか？

近年、記録的な猛暑が続いていることを背景に、職場における熱中症対策は【努力義務】から、より実効性の高い【義務】へと強化されており、【配慮】ではなく、明確な【罰則を伴う法的義務】としての運用が本格化しています。2025年6月の労働安全衛生規則の改正を経て、2026年の夏は〈報告体制の整備〉および、〈重篤化防止の手順〉がすべての事業者に引き続き厳格に求められます。厚生労働省では、2026年も4月を準備期間として、5月から9月(※重点取組期間：7月)までを〈STOP! 熱中症 クールワークキャンペーン〉として熱中症対策に取り組んでいます。また、2026年は「職場における熱中症防止のためのガイドライン」も更新されており、ここでは、具体的に事業主が行うべき準備について説明いたします。

熱中症は「**早期の発見**」と「**迅速な対応**」が生死を分けます。

→組織内での「報告体制」と「重篤化防止手順」の整備が重要です。※関係者への周知が必要

報告体制の整備〈指揮命令系統の明確化〉【例】

「誰が」「誰に」「どのような方法で」報告するかを事前に決めておき、迷いが生じないようにする。



1 報告ルートの図式化

- 現場作業者(異変を感じた本人・周囲)
- 現場監督者(安全管理者)
- 管理責任者(総務・安全衛生委員会)

2 報告基準の明確化

- 「立ちくらみ」「こむら返り」などの初期症状でも
報告を義務付ける（隠させない雰囲気重要）

③ 連絡手段の確保

- 携帯電話や無線機による即時連絡網を確立
- 緊急連絡先リストを現場の目立つ場所に掲示

4 連絡手段の確保

- 通報担当: 救急車の手配と本部への連絡
- 救護担当: 応急処置の実施
- 誘導担当: 救急隊の迎え入れと搬送経路の確保

重篤化防止の手順【例】

「意識があるか」が
判断のポイント



重篤化を防ぐには
「深部体温」を下げる

1 緊急判断(直ちに行うこと)

- 涼しい場所へ移動 → 日陰や冷房の効いた屋内へ避難させる。
 - 意識レベルの確認 → 呼びかけに対して**反応がない**、言動がおかしい場合は**〈迷わず救急車(119番)を呼ぶ。〉**
- ※無理に飲み物を飲ませてはいけない。(窒息の危険)

2 冷却処置(救急車を待つ間)

- 身体の冷却 → 首の横・脇の下・太ももの付け根の「**太い血管が通っている場所**」を保冷剤や水で**冷やす**。(水で濡らして扇風機で風を当てるのも有効)
- 衣服の緩和 → ベルトやボタンを緩め、風通しを良くする。

③ 水分・塩分補給（意識がはっきりしている場合）

- 経口補水液(OS-1等)やスポーツドリンクを少しずつ飲ませる。
- ※「自分でコップを持てる」「意識がはっきりしている」場合のみ行う。

日常的な管理のためのチェックリスト【例】

チェック項目	内容
WBGT値の管理(湿球黒球温度・暑さ指数)	暑さ指数を計測し、高数値時は作業を中止または休憩を増やす。
体調自己申告	朝の点呼で「睡眠不足」「二日酔い」「朝食未摂取」を確認する。
声かけ運動	周囲が「顔色が悪い」などの変化に気づき、早めに休ませる体制を作る。
備蓄品	経口補水液、保冷剤、冷却シート、扇風機の常備。

最後に 暑熱順化(体を暑さに慣らす)の有無が熱中症の発生リスクに大きく影響することから、暑熱順化の支援も重要です。暑くなり始める時期や、新規採用者や休み明けの社員に対しては、初日の作業時間を短縮する、休憩時間を長めに設定する等で、「徐々に体を暑さに慣らす」ことが大切です。また、本格的な夏が来る前に、ウォーキングや入浴(湯船に浸かる)等で、「汗をかく習慣を促す」社内アナウンスを行いましょう。

熱中症対策関係 補助金・助成金 (令和8年6月現在)

エイジフレンドリー補助金(厚生労働省) https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_09940.html

業務改善助成金(厚生労働省) <https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001693416.pdf>

脱炭素ビルリノベ事業(環境省) <https://bl-renos.jp/r8/about/>

省エネ・非化石轉換補助金(經濟産業省) https://syouenehojyokin.sii.or.jp/?utm_source=other&utm_medium=cpc&utm_campaign=banner&utm_id=cp060



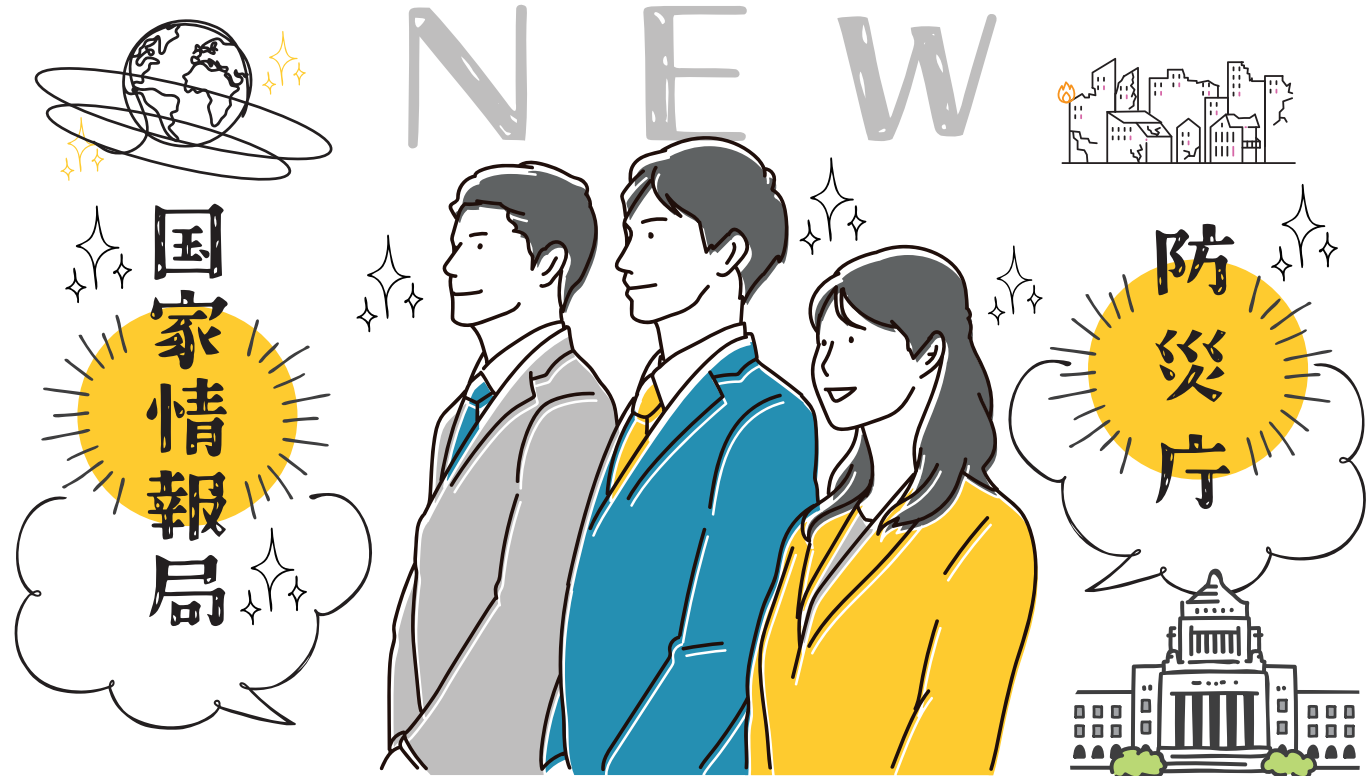
株式会社ブレイン・サプライ
代表取締役
社会保険労務士法人ブレイン・サプライ
代表社員

株式会社BSジャパンブランド
代表取締役

おか ひろ み
岡 弘 己 氏

大阪生まれ 関西学院大学商学部卒 旧住友海上火災保険株式会社
(現在の三井住友海上火災保険株式会社) 入社後、福岡・大阪・東京本
社営業所にて企業営業担当。本社法人営業推進部にて、中堅中小企
業の人事労務についての経営支援を担当し、企業RMに主眼を置き
た独自の人事労務コンサルティング手法を展開。名古屋にある税理
士法人を母体としたコンサルティング会社の代表取締役社長に就任。
株式会社ブレイン・サプライの代表取締役に就任。社会保険労務士
法人ブレイン・サプライ設立 代表社員に就任 商社部門として株式会社
BSジャパンブランド設立 <https://brain-supply.co.jp/>

霞が関と「新組織」



今秋、「防災庁」と「国家情報局」という新しい組織が政府に創設されます。以前も霞が関の組織を取り上げましたが、改めて霞が関における新組織の創設についてお話ししたいと思います。

官民を問わず、新しい組織が創設されるのは、今までの組織では対応しきれない課題が発生したり、組織を取り巻く環境や状況が大きく変化して、組織のあり方を見直す必要が出てきた場合になります。政府における前者の例としては高度成長期に深刻化した公害問題等に対応するための環境庁の創設等が、後者の例としては、明治維新の際の幕府から明治政府への転換や、終戦に伴う政府の組織の抜本的な見直しが見られます。2001年にそれまでの1府22省庁が1府12省庁へと大幅に再編・統合された、いわゆる中央省庁再編もそれに近いかもしれません。

中央省庁再編は、縦割り行政の打破や政治主導の強化といった大きな目的があり、その背景にはグローバル化の進展に伴う新たな課題への迅速な対応の必要性等もありました。

政府における新組織の創設の提案については、大きな課題への対応や方向性等は政治から発案されることが多く、個別具体的な政策課題に対応するものは行政から発案されることが一般的です。

内閣人事局は行政組織、総務省は具体的な定員管理、財務省は新しい組織で働く人々の人件費等予算の観点から、各省庁の新組織創設の要望についてそれぞれチェックを行います。

組織の改廃や拡充・縮小は霞が関にとって大きなイシューで、「法令改正」「予算」「税制」「財政投融资」と並んで「機構定員」として毎年議論されています。政府や各省庁が何を重視しているか、政策が今後どのような方向に進むのかを示すものとして、新たな組織の創設は非常に重要であり、注視すべきものであると言えます。

もちろん組織の創設はスタート地点で、実際に新組織がどのような政策を展開し、経済社会や国民生活にどのような貢献をしていくかは、創設後の組織の活動等を通して示されることとなります。

その意味では、防災庁や国家情報局の今後の具体的な活動が注目されます。来年度以降に向けて霞が関がどのような組織の改編等を考えているかについても、関心をもつて頂ければと思います。

今秋に創設される「防災庁」や「国家情報局」は政治、具体的には総理主導で発案されました。第二次安倍政権の際に地方創生を担当する部局として創設された「まちひととし」創生本部事務局」も当時の官邸主導で設置されました。

一方、後者の例としては、経済産業省が最近創設した、核融合を担当する「フュージョンエネルギー室」や、量子コンピュータ等に着眼した「量子産業室」があげられるのではないかと思います。

また、海外との関係で新しい組織が創設されることもあります。

2016年に「個人情報保護委員会」が創設されましたが、その背景の一つには、EUとの関係がありました。当時からEUは個人情報の保護に厳格で、「個人情報保護が十分でない国には、EU内の個人情報を出してはならない」という方針を打ち出しました。その中で、「日本は個人情報保護について政府を監視・監督する強力な体制が整備されておらず、日本にEU内の個人情報を出してはならない」と判断され、その結果日本企業のEUにある支店や現地法人等に勤務する日本人の給与に関する情報等を日本企業が入手

できなくなってしまうのではないかな等の懸念が生じました。

このような状況等を踏まえ、「公正取引委員会」や「国家公安委員会」と並ぶ高い独立性や独自の権限を持った「三条委員会」として「個人情報保護委員会」が創設され、個人情報保護に関する政府の第三者機関として機能する体制が整備されました。

新しい組織の創設にあたっては、様々な手続き、プロセスが必要です。例えば新たな省庁を設立するためには、「内閣法」や「国家行政組織法」等の法律の改正や新しい法律の制定が必要で、そのためには国会の承認が必須になります。今回の「防災庁」や「国家情報局」についても、関連する法案が国会で審議・承認されていますし、省庁に新たに「〇〇課」「××室」を設置する場合には、閣議決定で定められる「政令」や、各省庁で定める「省令」「規則」といった法令を改正する必要があります。

また、行財政改革等の観点から、各省庁が自由に新組織を創設することはできず、新組織の必要性等について政府内で内閣人事局や総務省や財務省のチェックを受



協合理事・前内閣官房参与・地域活性化担当
間宮 淑夫 氏

1987年通商産業省入省。地域活性化、資源エネルギー、中小企業、通商政策、マクロ経済政策、経済分析、クールジャパン、繊維・ファッション産業、サービス政策、ヘルスケア産業、IT・エレクトロニクス産業、大蔵省主計局、内閣府経済財政諮問会議事務局、大臣秘書官等幅広い政策分野を担当。内閣官房まちひととし創生本部事務局次長、経済産業省特許庁総務部長、内閣官房内閣審議官(文化経済戦略特別チーム)を歴任。石破新内閣発足に伴い、内閣官房参与・地域活性化担当就任。

INGセミナー

コンテキスト・エンジニアリング入門

～生成AI×自社データで実現する業務改革～



2026年3月11日にオンライン形式でINGセミナーを開催しました。21回目の今回は前回に引き続き、「生成AI」をテーマに、株式会社成基総研で生成AIコンサルタントをお務めの藤田一臣さんによる講演を実施しました。その内容をダイジェストでご紹介します。

株式会社成基総研

コンサルティング事業部 部長

藤田 一臣 氏



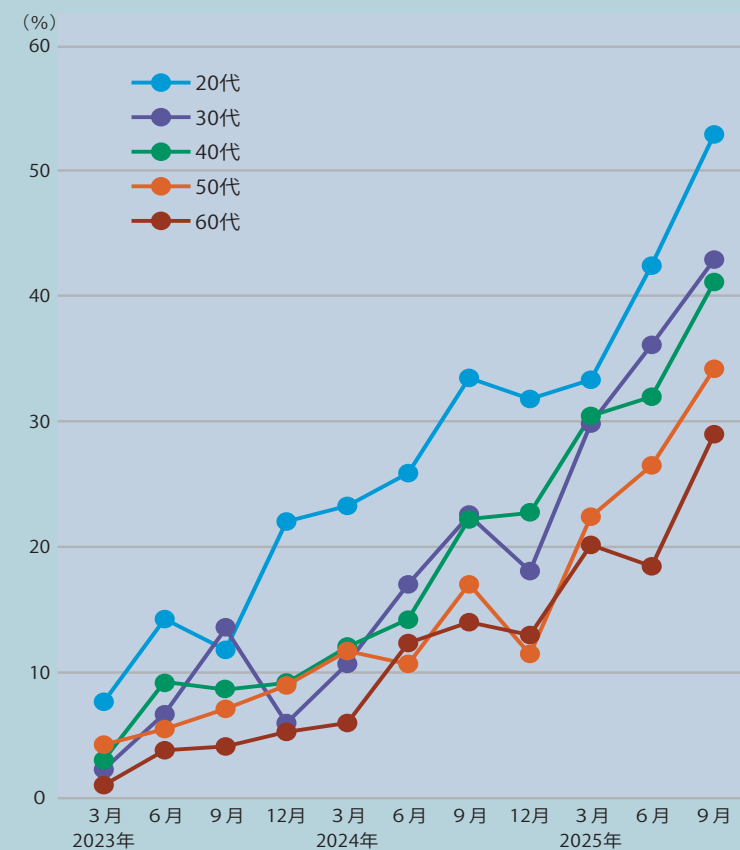
ビジネスの「参謀」

前回のセミナーではクレーム処理、議事録や企画書の作成といった、ビジネスにおける生成AIの基本的な活用法に

についてお話しさせていただきましたが、今回はもう一步踏み込み、生成AIをビジネスの「参謀」として使うことについてお話ししたい。

本題に入る前に、生成AIを巡る社会の動向を今一度確認しておきたい。2025年10月時点での個人の生成AI利用率は20代で50%以上を記録し、同年3月時点よりも10パーセントポイント近い増加となっているが、私の実感値としては80%を超えている。ほかの年代も同様の伸び、つまり右肩上がりの増加を記録しており、これが逆戻りすることはないであろう。

生成AIの利用経験率 時系列(属性別)



資料：日本リサーチセンター 2025年10月09日公表 <https://www.nrc.co.jp/report/251009.html>

続いて組織における導入率を見ると、

2025年の時点で全社的に生成AIを導入している企業の割合は全体の半分近い47%で、これは前年の約26%のほぼ倍である。特定・一部の部署での導入を含めると、生成AIをビジネスに利用している企業の割合はおよそ87%となり、2024年の70%から大きく伸びている。社員への浸透度については、「ほとんどの社員が利用している」が18.5%、「半数以上の社員が利用している」が32.9%となるなど、組織の中で生成AIを使うことはもはや当たり前のことになっている。

消滅する企業

前回のセミナーで、世界のビジネスリーダーの提言として、AI関連の半導体大手・エヌビディアCEOの「AIではなく、AIに精通した人が仕事を奪う」という言葉を紹介したが、同CEOはさらに「AI企業」になるか、「消滅する企業」になるかの二択と述べている。

この言葉が示すのは、生成AIは「便利なITツール」から、「経営環境を根底から変えるインフラ」になっているという紛れもない事実であり、生成AIの使用に関する認識やスキルの欠如はあらゆる企業にとって、その発展を阻害する致命的なリスクになるという事実である。

生き残りのために不可欠なのは生成AIの実装であり、このことについて、もはや議論の余地はない。

三つのリスク

致命的なリスクとはどのようなものか。それは大きく三つに分けられ、一つは「競争力リスク」であり、これは生成AIを使いこなして生産性を倍増させる競合他社に対して、価格競争力やサービス品質で太刀打ちできなくなることだ。

次は、AIを使えない古い体質の会社と見なされ、優秀な人材に見放される「人材獲得リスク」。そして三つ目が、膨大な社内データを有効活用することなく死蔵化させ、新たなビジネスチャンスを逃す「機会損失リスク」である。今回のセミナーは、三つ目のリスクに関する話を中心となる。

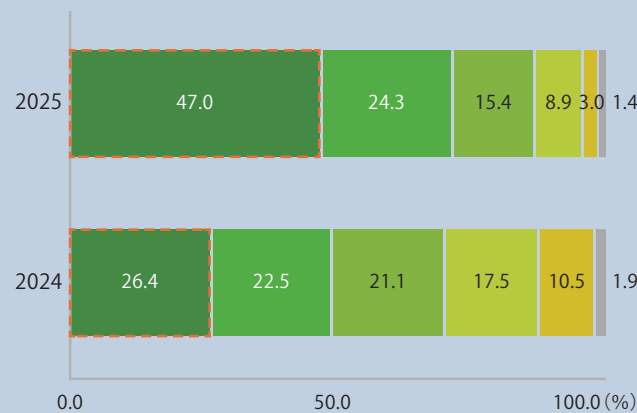
一にも二にもデータ

そもそもビジネスにおける「参謀」とは何か。人によってその解釈はさまざまであろうが、一般に、「企業戦略の策定に必要なデータを収集・分析する専門家として、正確なデータを基に正しい経営判断を下すための助言を行う存在」という認識ではないかと思う。

では、生成AIを「参謀」としていかに使いこなすか。そのカギとなるのは一にも二にも、データであることに間違いない。データを活用できなければ、生成AIはいつまでたっても文書や企画書の作成に「便利なITツール」のままで、「経営環境を根底から変えるインフラ」にはならない。

生成AIの導入率(前年比)

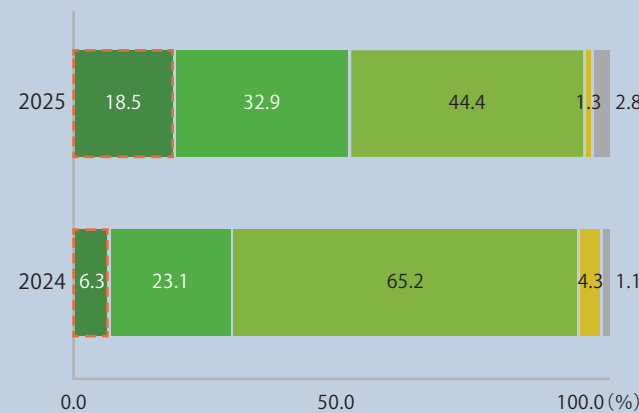
Q.貴社では、現在生成AIを、どの程度業務に導入していますか？



■ 会社的に導入している
■ 特定の部署で導入している
■ 一部の部署で限定的に導入している
■ 実験的に導入している
■ まだ導入していないが導入の検討はしている
■ 導入する予定はない

生成AIの社員浸透率(前年比)

Q.貴社での、生成AIの利用割合は現在どれほどでしょうか？



■ ほとんどの社員が利用している
■ 半数以上の社員が利用している
■ 一部の社員のみ利用している
■ ほとんどの社員が利用していない
■ わからない

資料：デロイト トーマツ 2025年8月25日公表 <https://www.deloitte.com/jp/ja/about/press-room/nr20250828.html>

生成AI活用におけるセキュリティレベルの6段階

セキュリティレベル：最高 - 完全な制御とデータ主権

レベル⑥：自社サーバでの生成AI活用（オンプレミス）

レベル⑤：Azure等でのセキュリティ環境の構築
専用クラウド環境、厳格なアクセス管理

レベル④：ビジネス／エンタープライズプランでの
有料版使用
組織管理、高度なセキュリティ統制

レベル③：個人プランでの有料版使用
基本セキュリティ機能の提供

レベル②：個人アカウントによる無料版の使用
（オプトアウト設定あり）
データ学習回避のみ

レベル①：個人アカウントによる無料版の
使用（オプトアウト設定なし）
セキュリティリスク：高

Google Gemini Gem



ChatGPTマイGPTs版



現段階で、「参謀」に成長させるのに適した生成AIは、次の2種類。一つは「Google Gemini Gem」、もう一つは「ChatGPT GPTs」だ。どちらも自社（自分）専用の生成AIのカスタマイズを容易に行えるので、まずは試験的に使ってみていただきたい。

現段階で、「参謀」に成長させるのに適した生成AIは、次の2種類。一つは「Google Gemini Gem」、もう一つは「ChatGPT GPTs」だ。どちらも自社（自分）専用の生成AIのカスタマイズを容易に行えるので、まずは試験的に使ってみていただきたい。

手書きメモも残す

言うまでもないが、生成AIを有能な「参謀」に成長させられるか否かはデータ次第である。経営ビジョンのように固定され、すでにテキスト化されているものは問題ないが、例えば会議やプレーストリーミングでの発言や社員同士の会話などは当然テキスト化されていないし、もしテキスト化しようとすれば、その基となる音声が必要となる。そのため、価値がありそうな発言や会話は録音しておくことが望まれる。

東京大学の松尾豊研究室出身で、AIスタートアップを経営する起業家は、現在の生成AIは雑多なデータの集まりでも、それぞれのつながりや因果関係などをすべてひもといてくれるので、データをきれいな状態で残す必要はないといった趣旨の発言をしている。この言葉に従えば、少しでも自社のビジネスに役立ちそうだと思えば、手書きのメモ程度でもいいので残しておくのがベターと言える。

ノートブックLM

しかし、いくら雑多なデータの集まりでオーケーと言っても、収集したデータは整理しておくに越したことはない。その際に便利なのが、前回もご紹介した「ノートブックLM（NotebookLM）」であり、これは情報源を限定できるという特長を持つ。「パープレキシティ

（Perplexity）」など、ほかの検索型生成AIがインターネット上の無限の情報を対象とするのに対し、指定した情報ソースの中からプロンプト（指示）にあった回答を生成してくれるのだ。

その使い方は、ノートブックというフォルダのようなスペースにデータを格納していくというもので、例えば一つは社内規定、一つは議事録、一つは社内メールといったようにノートブックを幾つもつくり、その中から必要なデータを取り出すといったイメージだ。「ノートブックLM」は音声データも情報ソースにすることが可能なので、会議での発言などをそのままノートブックに保存しておくことができる。先ほどご紹介した「Google Gemini Gem」との連携が可能なので、「ノートブックLM」が「参謀」の育成に役立つことは言うまでもない。

ルールをつくる

細かい話になるが、データ収集にはある程度のルールづくりも必要だ。いくら生成AIが万能と言えど、例えば何の脈絡もなく「先週」という言葉を読み込まれても、それがいつのことを指すのか理解できない。そのため日付を含むデータを読み込ませるときには西暦で、あるいは年号で「何月何日」と客観的・具体的に表記するといったように表記のルールを統一しておくのがよい。もちろん、客観的・具体的な表記の徹底は日付だけ

AIを本格的にビジネス活用しようと考えたら、セキュリティレベルの低い、個人アカウントによる無料版にとどめるのではなく、少なくともレベル④の有料版のビジネスプラン・エンタープライズプランが必須となる。

万一、個人アカウントで生成AIを使用する場合、必ずオプトアウト設定する必要がある。これは、ユーザーが入力した情報や生成したコンテンツを、生成AIの追加学習に使われることを拒否する設定のことで、オプトアウト設定がないと情報漏洩が起こりやすくなることを理解しておいていただきたい。

良き相談相手

ここまで駆け足で、生成AIをビジネスの「参謀」として使うための基本をお話しさせていただいた。「参謀」などと仰々しい言葉を使っているが、要は生成AIを皆さまの良き相談相手にしていただきたいということだ。そのためには身構えることなく、生成AIとおしゃべりをするような感覚で付き合っていただければと思う。これは何も比喩ではなく、生成AIには音声入力でプロンプトを送ることができる。「あの」とか「えー」が混じった普通のしゃべり言葉で話し掛けると、生成AIはしっかりした文章にまとめてくれるのだ。音声入力アプリにはさまざまな種類があり、ご自身に合ったツールを選択すると良い。

にとどまらないし、「いつ・どこで・誰が・何を・なぜ・どのように」を示す「5W1H」の徹底も、生成AIのパフォーマンスを最大化させるために欠かすことができない。

社内用語も厄介な問題だ。会議での発言や社員同士の会話では、その組織にいる者しか使わない言葉が飛び出すことが多く、もちろんそれらは生成AIには理解できない。あらかじめ社内用語集を作成し、それを「ノートブックLM」に保存しておけば、後は生成AIがうまくやつてくれる。

ルールにしても、用語集にしても、いざつくるとなると大変な労力と時間が求められるので、できることから少しずつ手掛けておく方がよい。幸い「ノートブックLM」は社内データベースとしても活用できるので、情報共有を容易に図ることができる。

高度なセキュリティ

生成AIに読み込まれるデータには、機密情報も多く含まれるはずだ。例えば会議での発言や経営戦略の青写真などは社外秘、場合によっては部外秘の可能性もある。

そこで重要となるのがセキュリティだ。別表にセキュリティレベルを6段階で示しているが、機密情報流出のリスクを解消するためには言うまでもなく、高度なセキュリティレベルが要求される。生成

ともあれ、前述したように生成AIはすでに「便利なITツール」から、「経営環境を根底から変えるインフラ」になっている。これを使いこなすことができなければ、ほぼ間違いなく「消滅する企業」になってしまうので、思い立ったが吉日、迷うことなく新しい一歩を踏み出してい

最後に、昨今生成AI界限を騒がせ、社会問題にもなっている二つの事象をご紹介する。一つは「ハルシネーション」で、これは例えば「地球は平らである」というように、生成AIがときとして自信満々にウソをつくというもの。もう一つの「ワックスロップ」は、生成AIが自社ビジネスの文脈に合致していなかったり、ペルソナに合っていないかったりする提案をするというものだ。これらは生成AIが悪いというより、プロンプトを与える人間に問題があるため起きる事象と言える。ビジネスの現場ではよく、「人に説明できないものを持つてくるな」と言われるが、「ハルシネーション」と「ワックスロップ」はまさにそれである。そして、その原因は、言うまでもなく、自分が何のために仕事をしているのかよく分かっていないところにある。

生成AIを信頼できる「参謀」とするために、何よりも大切なこと。それは至極当然のことだが、明確な目的を持つということであろう。

「誰かがやる」は、もう終わり。生成AIは**全員が使う**時代へ。

生成AI活用 DX推進研修

業務に
取り入れる

入門編

生成AIを活用するための基礎知識とスキルを習得

生成AI時代のビジネス実践力養成研修

企画・提案書の作成

集客や売上向上
のための戦略策定

課題解決の立案

01

チームで
活用する

基礎編

生成AIとデータを活用した業務変革・価値創出

生成AI活用による組織変革実践研修

～AI采配力とデータ利活用スキルの習得～

議事録の作成

マーケティング
戦略の立案

AIエージェント構築
（基礎）

関数・マクロの生成

02

業務を
変革する

応用編

さまざまな生成AIのツールで業務効率化 & 自動化

業務プロセス変革のための生成AI実装研修

市場トレンドの収集

顧客ニーズの
分析と提案

発信コンテンツの
自動作成

社内のナレッジの
共有と活用

03

経営に
活かす

発展編

勘と経験だけに頼らないデータを活用した戦略決定

AI活用型データドリブン思考×DX推進力強化研修

顧客データの自動分析

仮説の構築と検証

データに基づく
改善提案

事業戦略の決定

04

「生成AIをうまく使えるか心配…」という方には



「難しそう」を「できそう!」に変える30分

生成AI活用 オンラインセミナー

第2水曜・第4木曜開催

所要時間30分

まずは無料で!

申込みページ



お申し込み・
内容の確認はこちら

研修やセミナーについてのお問い合わせはこちら



成基総研

株式会社 成基総研 ☎075-746-3418

本社所在地：〒604-0857 京都市中京区烏丸通二条上ル蒔絵屋町265-2 SCGビル
事業内容：組織・人事コンサルティング / 人材開発支援

