

このレターは、当協会にご縁を頂いている経営者の皆様にお届けしています。
答えのない21世紀で奮闘されている経営者の皆様へ

いよいよあと2号(今月号含み)

Vol. 95
2025.02.01

U協近畿通心 ～U協を使い倒しましょう～

公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会
近畿事業推進部

近畿事業推進部の川畑です。私の書くU協通心も、残すところあと2号となりました。寂しいですが、物事には終わりがあるものですね。

あと2号で何をお伝えしていこうか、いろいろ考えています。

1月に第47代アメリカ合衆国大統領にドナルド・トランプさんが就任され、矢継ぎ早に大統領令に署名されました。【貿易政策】不公正な貿易を調査、対中関税の即時発動見送り、【デジタル課税】国際的な税制改革、米国では「無効」、【パリ協定】再離脱、石油採掘を推進、【WHO】離脱を指示、新型コロナ対応批判、【多様性】パスポートなど公式書類、性別は「男女のみ」、【TikTok】米国での事業継続に猶予、75日間、【不法移民】国境管理を強化、出生地主義も見直し、【政府改革】テレワーク禁止、大量解雇も可能に、などと驚くものばかりです。その直後には修正発言も出ていて、混乱していますね。

アメリカ、世界、日本はいったいどうなっていくのでしょうか。

日本では通常国会が始まり、予算審議が行われますが、いろいろな意見はありますね。夏の東京都議会選挙、参議院選挙を控え、いろんな動きが出てきそうですね。今年も波乱の年になりそうです。

そんな中、私たちの畑では冬野菜の収穫が終わりに近づいています。大根(三太郎)はとても美味しいものができ、収穫して地中に埋めていた最後の大根をいただきました。じゃがいも(アンデス)は地上の茎からカットし、まだ地中に3~4株残っています。これもとても美味しいじゃがいもなんです。いまは白菜、キャベツを愉しんでいます。白菜は、地元のスーパーで1株700円以上になっていてびっくりですが、自分たちで育てている分、家計も助かっていますし、美味しさも格別です。まさに趣味と実益です。

先日、寒いこの時期に土起こしをしました。土を耕すことで虫退治もできます。義母に譲ってもらった耕運機が大活躍で、苦土石灰もまいて十回ほど耕し、土がふかふかになっています。気持ちいいです。今年は作る分だけ耕しています。ふかふかの土を触っていると心が落ち着きますね。伊佐を癒しの場にしたいと活動している方もいらっやいます。疲れた都会生活の癒しに、土いじりはいいと思います。そんな活動も何かできたらいいなと退職を見据えて考えています。来週あたりにはじゃがいもを植えようと、3種類(男爵、メイクイン、キタアカリ)を用意しました。こちらのホームセンターで買うと、通販の1/4くらいの価格で、とても安いのにびっくりです。5月くらいの収穫となる予定です。楽しみです。

私のU協通心もあと2号ですが、今月号「U協近畿通心」を愉しんでいただくと嬉しいです。



耕した畑がこんないい感じになりました。耕運も楽しい作業です。こんなにりっぱな白菜が20株ほど育っています。地元のスーパーで買うと1株700円以上するのはびっくりです。

【ICT用語豆知識 「RAG」ってご存じでしょうか】

RAG(Retrieval-Augmented Generation: 検索拡張生成)って最近よく聞きますね。生成AIの精度向上に使われるものです。企業固有の情報や専門性の高い情報などをデータベースに格納し、それをもとに回答させるようにします。また、検索コンポーネントを用いれば、インターネット上の情報を収集することも可能です。**RAGは生成AIの精度向上に欠かせない技術であり、RAGの導入は、生成AIの利便性を格段に向上させます。**

RAGの仕組みは、①ユーザがAIチャットに質問を入力、②AIチャットが外部情報を検索して適したデータを収集、③AIチャットが検索結果を取得、④AIチャットが質問と検索結果と使いLLM(大規模言語モデル)にプロンプト(指示文)を入力、⑤LLMが回答を生成しAIチャットに返答、⑥AIチャットがLLMから取得した回答をユーザへ出力といったフローのものです。①~③は検索フェーズ、④~⑥は生成フェーズと言われます。

企業が**RAG**を導入すると「より正確な回答を得られる」「独自のデータを参照できる」「**ファインチューニングを行う必要がない**」といった**メリット**が得られます。ファインチューニングとは、事前に訓練されたモデルに新しいデータを追加して再学習させることです。ファインチューニングには手間とコストがかかりますが、**RAG**を導入すれば再学習は必ずしも行う必要がありません。一方**RAG**を利用する時には、「**誤った回答が生成される可能性がある**」「**実装が難しい**」ということに**注意することが必要**です。

これからさらに生成AIは深化して、私たちのビジネスをサポートしてくれますね。その先はシンギュラリティ、人にしかできない業務スキルを磨いていくことはとても大事ですね。

【ユーザ協会の得意技！ こういう蓄積・ノウハウがあります。岡部達昭先生編】

前は、第124回「変わらなければならないもの」(2024.09.17)をご紹介しました。
今回は、第125回「**自分を売る**」(2024.10.15)をご紹介します。

「営業とは商品売るのではない。自分を売るのだ」。営業の仕事に携わってきた方は、新人時代、上司や先輩から口を酸っぱくして言われてきた言葉かと思います。それは、今も変わらぬ営業の基本でしょう。私も初めてこの言葉を聞いた時には、なるほどなあと思心したものでした。しかしその一方で、「自分を売って、どうやって売のたろう？」という疑問が残りました。AI時代の今、改めて「自分を売るとは何か」について考えます。

「お前、明日から布団売れるか」

先日、ユーザ協会のY支部長と話していて、久しぶりにこの「自分を売る」という言葉を聞きました。NTTの営業畑出身のその方は、若い頃、毎日毎日、営業で電話機を売っていたそうです。それなりの好成績を上げていたある時、先輩から声をかけられました。「お前なあ、明日から羽毛布団を売ってこい、と言われたら売れるか？」。一瞬、返事に詰まったYさんに先輩は、「俺は売れる」と、気負った風もなく、さらりと言ったそうです。先輩は言葉を続けました。「**電話機を売る営業スキルには限界がある。しかし、自分を売ることができれば、その効果は何にでも広がっていくよ**」。本稿「第121回」で、高倉 健さんの「生き方が芝居に出る。演技ではない」という名言をもじって、「生き方が電話対応に出る。スキルではない」という言葉をご紹介しました。つまり生き方が「自分」を作ります。その「自分」を買ってもらうのです。

どうやって売のたか

営業や商売にとって、自分を売ることが大事だと分かっていても、ではどうすればよいのでしょうか。対面での販売であれば、言葉以外にも、態度、ふるまい、笑顔などの表情、目線の置き方などいろいろなノウハウがあります。しかし、電話でどうやって自分を売のたかとなりますとハードルが高くなります。敬語などの言葉づかいに限定されそうですが、大事なことは言葉づかいではなく、何を話すかです。こちらが話したいことではなく、**お客さまが知りたいこと、関心を持ってくださることを話す**のです。今の時代は、ネットや雑誌から得られる多様な情報に満ち溢れています。とは言っても、AIオペレーターでも話せるありきたりな営業トークでは、お客さまの心はつかめないでしょう。ネットや週刊誌などから得る情報をちりばめてみても、関心は持たれないでしょう。**お客さまの心をつかむポイントの一つは「個人情報」にあるのです。**

人は皆、他人の個人情報が好き

個人情報保護法ができて、プライバシーは法的にも随分厳しく守られるようになりました。それは大事なことです。が、私たちは本来、他人の個人情報が好きなのです。昔から言われる井戸端会議などはその典型でしょう。

大分以前のことで、ある地方都市で、任期満了に伴う町長選挙が行われました。3人の候補が立ちました。立会演説会で、現職のA候補は、町の現状を分析しながら、とうとうと2期目への政策を述べました。対するB候補は、鋭く現体制を批判し、革新的な町の発展策を述べました。C候補は、苦学してきた自身の今日までの歩みを淡々と語りました。そして、町長になったら、苦しかった経験が活きる町政をしたいと話しました。結果はC候補が選ばれたそうです。苦学して今日まで来た個人情報に、選挙民たちは魅(ひ)かれたのでしょ。う。

素顔を見せ始めたアーティストたち

以前は、音楽会などに行きますと、開演のベルとともに演奏者が現れて、いきなり演奏を始めていました。そして終演とともに幕が下ります。終演を告げるのは陰のアナウンスだけでした。

そのことに私はずっと欲求不満がありました。それが最近は変わり始めました。各分野のアーティストが、ステージ上でトークなどを入れて素顔を見せ始めたのです。

DX社会が進めば進むほど、人間が見えなくなります。それは淋しくもあり、恐ろしくもある社会です。電話も同じです。言葉で用件は伝え得たとしても、人間的なつながりまでは期待できないでしょう。AIオペレーターには素顔はありませんが、人間には、その言葉から見えてくる、売れる素顔があるはず。だ。法に触れることなく、人を傷つけることなく、個人情報をどう伝え、どう訊き出し、つながりを作るか。これからの電話対応の課題の一つだと思ひます。

【ユーザ協会の得意技！ こういう蓄積・ノウハウがあります。 「企業の生産性向上のために注目されるフェムテック」(1/2)

女性のウェルビーイング ※1 を向上させ、企業全体の生産性向上にも寄与するフェムテックの導入が、多くの企業で進んでいます。3回連載の初回は、フェムテックの概要や市場規模、企業が取り組むべき理由について解説していきます。

フェムテックとは何か

フェムテック(Femtech)とは、「Female：フィーメール(女性)」と「Technology：テクノロジー」をかけた言葉で、女性が抱える健康課題をテクノロジーで解決する商品やサービスを指します。月経や妊娠、産後ケア、更年期障害など、女性のライフステージに関わる健康問題を支えるために進化してきた分野です。

私自身、18年間にわたり、女性の健康課題に寄り添った商品作りを行ってきましたが、当初は「フェムテック」という言葉は存在しませんでした。現在は、女性が健康と向き合うための商品の認知度が少しずつ高まり、フェムテックへの見方も変わりつつありますが、日本では女性が自分の健康に向き合う機会が少なく、深刻化してようやく行動に移すケースが多いと感じています。

女性が一生懸命に働きたい一方で、自分の健康を後回しにする現実もあります。例えば、仕事に没頭して自分の体調を無視し、いざ妊娠しようと思った時に「できない」と気づくケースが多く見られます。早い段階で自身の健康リテラシーを高めていれば、防げる問題も多いはず。

フェムテックは、単なるツール提供だけではなく、女性が自分の体の声に耳を傾け、健康を守るために行動を起こす手段を提供します。

さらに、日本フェムテック協会ではテクノロジーに依存しない「フェムケア」の重要性も強調しています。フェムケアとは日常的なセルフケアを指し、その延長線上にフェムテックがあります。

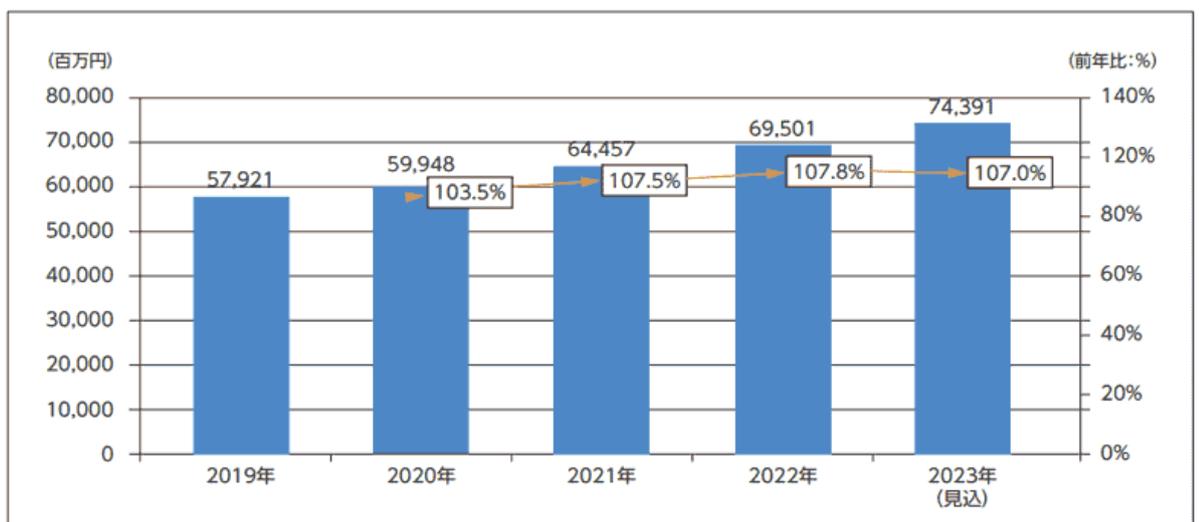
つまり、女性が自分自身の健康をケアする土台があってこそ、フェムテックは効果を最大限に発揮できるのです。

フェムテックの市場規模や今後の成長予測

フェムテック市場は、近年急速に拡大しています。経済産業省の資料「フェムテックの推進に向けた取組状況」によると、2025年には5.5兆円に達する見込みです。この背景には、全人口の半数を占める女性をターゲットとしている中で、女性の社会進出とともに女性特有の健康問題に対応する商品やサービスが多様化してきている点が挙げられます。

その市場規模は日本国内でも拡大していて、矢野経済研究所の市場調査によると、2022年には約695億円、2023年(見込み)には約744億円という規模(図参照)となっています。

【図：フェムケア&フェムテック(消費財・サービス)市場規模推移】



【ユーザ協会の得意技！ こういう蓄積・ノウハウがあります。

「企業の生産性向上のために注目されるフェムテック(2/2)」

出典：株式会社矢野経済研究所「フェムケア&フェムテック(消費財・サービス)市場に関する調査(2023年)」(2023年11月30日発表)

注：各アイテムは小売金額ベースで、各アプリ及びサービスはユーザー消費金額ベースで算出した。アプリ及びサービスの市場規模は、広告収入を含まない。

さまざまな展示会でもフェムケア・フェムテック商品が注目され、大手企業もフェムケア商品を独立したコーナーで展開しています。例えば、妊活タイミングをチェックできるおりものシートなど、女性の健康に配慮した商品を続々と発表しているユニチャームや、妊娠・授乳中でも楽しめるカフェインレスコーヒーを販売するUCC上島珈琲などが、展示会でフェムケアコーナーを展開するなど盛り上がりを見せており、それらを背景に多くの企業が新しい製品開発に取り組んでいます。

また、多くの企業が女性従業員のニーズに応えるために積極的にフェムテックを取り入れており、今後も市場は拡大していくでしょう。

企業がフェムテックに取り組むべき理由とメリット

企業がフェムテックに取り組むべき理由は、働く女性の健康とウェルビーイングの向上にあります。女性の健康問題に取り組むことは、個人の幸福感だけでなく、企業の生産性向上にもつながります。

特に、女性管理職や役員には健康に対するサポートが必要です。キャリアを積んでいく中で、更年期障害や生理痛などの影響を受けやすい時期に適切なサポートがないと、優秀な人材が辞職や休職を余儀なくされることがあります。これは、企業にとっても大きな損失です。

女性が安心して働ける環境を整えることは、企業の競争力を高めます。特に、大企業では女性管理職が少なく、役員に至ってはさらに少ない現状があります。このような状況を打破し、女性がキャリアを継続できるような支援を提供することは、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I) ※2 推進の一環として重要です。

外資系企業では、更年期前に女性をマネージャーに昇進させるなど、柔軟な対応が取られています。フェムテックの導入は、男女間の理解を深め、企業全体の風土改善につながるでしょう。

フェムテック導入のポイント

企業がフェムテックを導入する際には、まずリテラシー研修を実施し、社員全体の理解を深めることが重要です。特に上場企業では、リテラシー研修が実施され、男女間の理解を深めています。

例えば、ある通信系企業では、女性社員の健康を支援すると同時に、男性社員も女性特有の健康問題を学ぶことで、コミュニケーションが向上し、職場環境が改善されました。また、企業がフェムテックを成功させるためには、社員のニーズをしっかりとヒアリングすることが必要です。ある人材サービス系企業では、社内リサーチの徹底、導入すべきサービスの適切な選定によって、企業全体のパフォーマンス向上が図られています。

こうした取り組みは、働きやすい職場環境を作るだけでなく、企業の成長にも寄与するでしょう。

※1 ウェルビーイング

身体的にも精神的にも社会的にも健康な状態であること。

※2 ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)

多様な人材がお互いを認め合い、一体となって組織を運営している状態のこと。

【お役立ち情報：1/14(火) 全国参加型ICTセミナーを開催しました。1/2】

今回は第1部が「大前さんに世界の潮流2024を学ぼう」、トランプ2.0が変える世界の趨勢、第2部が「ドローン×ICT技術による社会実装」でした。今回も全国から1,000名の方にご視聴いただきました。毎回大人気のセミナーです。第1部は、お馴染みマインドシーズSGの丹羽亮介さんのナビゲーションで大前さんの講座を学びました。まずは大前さんの講義のサマリーです。今後の事業のご参考になれば幸いです。

【世界経済】

- ・2024年の世界経済は地政学リスクの高まりを受けて勢いがなく、日本は失われた35年から脱却する見通しが全く立たない GDPは世界4位に転落
- ・世界の主要株式市場が史上最高値を更新する中、日経平均も史上最高値を更新したが過去の数値に戻しただけである。
- ・世界の企業業績は2四半期連続で増益、生成AI各社がしのぎを削る国際競争が激しさを増している
- ・日本企業の業績は、非製造業は好調であったが製造業が減益に転じている 特に自動車や素材(鉄鋼、石油など)が苦戦している

【国際情勢】

- ・2024年の世界は空前の選挙イヤーとなったが、全ての政権が不安定になっており、「政権の突然死」が起こりやすい 選挙が正しい政争を展開しないため、間違った政治家や政党を選び、数か月のハネムーンで民衆が気変わりする 米国主導による「近代民主主義」が変調、終焉の様な状態になっている
- ・米国に関しては産業界のこの30年のサプライチェーンなどの変化を理解していないため、間違った政策が大手を振って展開され、間違った政治家が選ばれる
- ・ロシアによるウクライナ侵攻は4年目に突入しようとしているが、シリア・アサド政権が崩壊するなど、ロシア・プーチン大統領に焼きが回り始めている
- ・イスラエルのネタニヤフ首相の暴走により、ガザ地区で始まった戦闘が中東全体を巻き込んだ紛争に発展しつつあり、国際世論でタガをはめる必要がある

【主要国動向】

- ・米国：米大統領選挙では共和党のトランプ氏が勝利、再び4年間の大統領職を務めることになったが、世界経済のゆがみや分断を増進する恐れがある
- ・中国：不動産バブル崩壊等を背景に習近平政権下の中国経済は低迷 広く人材を登用すべきだが逆に権限を集中し墓穴を掘っている
- ・欧州：史上最も右傾化した欧州議会が成立 盟主ドイツはショルツ政権崩壊で迷走しており、メルケル時代のようにトランプ氏に対峙できない恐れもある
- ・英国：14年ぶりに労働党・スターマー政権が誕生 対EU政策が注目されるなか、北アイルランドの「イギリス離脱」による英国解体の危機せまる
- ・新興国：メキシコ、ブラジル、アルゼンチンなど中南米諸国は米国の動向に影響を受ける懸念 グローバルサウスの大国インド・インドネシアは全方位外交
- ・日本：石破首相は、中国習近平国家主席や米国トランプ大統領と渡り合っていく必要があるが、かなり厳しい 重要テーマ1つに絞り込んで集中すべき

【2025年日本指針】

- ・今後4年間にわたり、世界はトランプ大統領に振り回されることになり、予想は極めて厳しい 実務開始直後から迷走するので特に外交が一層危機的な状態となる
- ・トランプ氏の動向に関わらず、第4の波が本格的に到来するなかで、日本は失われた35年からの脱却を目指すことが最優先課題となる

丹羽さんは、最後のまとめとして次のように締めくくられました。

1.世界的に同じような政治状況が誕生しており、構造的な変化を考えたい

【お役立ち情報：1/14(火) 全国参加型ICTセミナーを開催しました。2/2】

2. トランプ対応を想定し、自社の成長戦略を考えたい
3. 自分の国をどうしたいか、企業としてどういう社会を実現したいか、一緒に考えていきましょう！ technology

次は第2部です。第2部はNTT e-Drone Technologyの木村祥介さんに「ドローン×ICT技術による社会実装」についてご講演いただきました。広がるドローンビジネスが事業展開の参考になれば幸いです。

ドローンは現在、ドローンショー、空飛ぶクルマ、配送ドローン、水素ドローンと注目されています。農薬散布、インフラ点検、災害対策、鳥獣害対策、グリーンインフラ、測量、外壁点検、警備、物量と幅広く社会課題解決に幅広く使われています。

「ドローンとICTによる社会実装」は、目視の代替として点検、空撮、労力の代替として農薬散布、物資輸送があります。これは映像：ライブ配信・動画分析、3Dモデル、3Dアーカイブにクラウド：情報収集プラットフォーム、生成物の自動生成、AI：画像認識AIによる調査、推定AIによる分析といったICTが掛け合わされて進化しています。

ドローンによる業務効率化をICTと組み合わせて業務変革へ向かう、ドローンによるデジタルトランスフォーメーションが進んでいます。

国内のドローン市場は約10年で30倍拡大していき、2028年度5,147億円市場と試算があります。なかでも点検は大きな市場を予測しています。

<社会実装事例>

【農業×ICT】

画像による生育状況把握(AI)+RTK(Real-Time Kinematic)による数cm精度での自動飛行

【点検×ICT】

<橋梁点検> 点検の目視代替だけでなく、データの保存から分析・報告までの一連を効率化

→ 橋梁点検プラットフォームを使った画像認識AIによる劣化検出、推定AIによる劣化の進行度推定

<河川巡回> 河川増水時に堰から緊急放流を行う際の下流区域の安全確認をドローンで効率化

→ [LTE(Long Term Evolution)を用いた長距離自動航行、リアルタイム映像伝送] + 画像認識AIによる人物・車両検知

<屋内設備点検、警備> 地理的に遠方の施設、巡回に労力を割く施設の点検を遠隔操縦・自動航行で効率化

→ Wi-Fi環境整備による自動航行 画像認識AIによる検知

<地域イベントのPR動画>

観光名所・建造物等の3Dアーカイブ保存

建物被害認定調査 ドローンによる空撮 遠隔での画像解析

<まとめ>

○ドローンは「目視の代替」「労力の代替」として活用される

○そこに「ICT技術」を組み合わせ、業務そのものを変革し新たな価値を生み出すことができる

○欧米産・国産のドローン機体による社会実装が求められている

○農業分野、点検分野、災害対応分野ではドローン×ICT技術による社会実装が既に進んでいる

○有事の際のドローン活用のためには、平時からの活用が重要であり、社会実装が進むことでそれが実現される

【お役立ち情報：失われた35年についてご紹介します。】

1/14大前さんに世界の潮流2024を学ぼうでも出てきた「失われた35年」。日本が衰退し続ける本質的最大の原因は「教育」であると大前さんは言われています。今回はそれはどういうことなのか、どう変えていけばいいのか、昨年11月の向研会(大前さんと経営者の毎月の勉強会)からご紹介したいと思います。

1989年世界の時価総額でNTTを筆頭に世界ランキング上位10社は日本企業でした。

「Japan As No1」なんて印象的でしたね。海外の企業や土地を買いまくっていたのが懐かしいです。それが2024年、日本は48位のトヨタが最高で見る影もない残念な状況になっています。その原因は「少子高齢化」「中央集権」「小選挙区制」「教育」とありますが、何ととっても時代が変わっているのに、旧態依然の学習指導要領で均一的な人材が必要で成功した工業化社会(第2の波)の教育を続けているのが最大の原因です。

工業会社会で活躍できる20世紀型の教育(Ex.インプット)から第4の波でも生き残れる教育(Ex.アウトプット)に抜本的に変えていく必要があります。今の高校生が社会の中心として活躍するまでに20年があります。いま、誰が、いつ、何をという視点で教育を設計し直さないと20年後の日本はさらに衰退していることでしょう。

世界では第4の波(これについては次月取り上げます)が到来するなかで、世界で活躍できる人材教育を模索しています。第4の波を象徴する人物は、イーロン・マスク(テスラ、スペースX)、ジェイソン・ファン(NVIDIA)、サム・アルトマン(OpenAI)、ジェフリー・ヒントン(ノーベル物理学賞受賞)で、この人たちはいずれも海外にルーツをもっています。

台湾では明日はどうかかわからない環境で、世界のどこに投げ出されても生きていける準備を、イスラエルも危機感から世界のどこでも生きていけるように備え、インドは貧困から抜け出すために、世界で活躍できる資格を得るべく熾烈な競争が繰り広げられています。日本はどうでしょう？ 高校教育の無償化はいいのですが、だったら18歳を成人として、義務教育で1人前の社会人になるための教育が必要ではないでしょうか。

大学は稼ぐ力を養うところで、行くか行かないかは本人の自由で無償化にはなじまないですね。自分で借金してでもいくかですね。文科省は、これまでの知識詰め込み・暗記メインの時代遅れの教育から21世紀型教育に早く舵を切らないと、20年後、30年後の日本は失われた55年、65年なんてことになってしまいます。

社会人教育はDX・AI普及・進展を受けて世界各国の政府や企業がリスクリングに動いています。そんななかではAI時代の新教育はどうやっていけばいいのでしょうか。

○時代遅れの**文科省詰め込み教育からAI時代に適した教育方法に転換する必要があります**。

○左脳部分(論理的思考)の教育についてはトライのような企業に任せ、**AIを活用したサイバーマンツーマン方式で効率よく学ばるべき**です。

○AIにまねできない「右脳」を活用した「構想力」を身に着けるためには、**子供の「質問する力」を伸ばすべき**です。

○文科省を○「AI文科省」に作り替え、AI時代に世界で活躍できる人材の育成に国を挙げて取り組むべきです。

国が変わるのは時間がかかりますから、まずは自分の子供からですね。

ご参考になれば嬉しいです。

政府、文科省

文科省自体がAIに置き換えられる時代であり、「AI教育省」に作りかえるべき

- ・ 陳腐化した知識に固執した学習指導要領を廃止、教育を根本的に改革する「AI教育省」を創設すべき
- ・ AI時代において、イスラエル・台湾・インドのように、世界で活躍できる人材の育成に取り組む

学校・教師
大学

「答えを覚える」から「答えを見つける」ためのファシリテーションに徹する

- ・ 「答えを教える」はAIに任せ、教師は「答えを見つけさせる」ファシリテーターの役割を果たす
- ・ 「学習指導要領」から「自分指導要領」へ
- ・ 大学は、「スキル・ブロック」を積み上げて「稼ぐ力」をつけられるように、根本からカリキュラムを設計しなおす

企業

国内は人手不足が続くため、既存社員の「リスクリング」、「アップスキリング」に投資することで生産性を高める

- ・ すべての社員を対象に実施する。IT部門・非IT部門など、業務に応じてAI、DXに必要な知識の習得をサポートする
- ・ 社内で行う研修、社外と連携して行う研修、を組み合わせる

個人

AIに負けることなく、新たな「稼ぐ力」を付ける

- ・ AI時代の就活生や新入社員に求められるのは、「グローバル性」を身に付けること、「構想力」を磨くこと
- ・ 自分が提供できるスキルをリスクリングやリカレント教育で磨き、タイミーなどのマッチングサービスに登録して、キャリア形成を行う
- ・ 家庭教育では、答えを教えるのではなく、子供の「inquisitive mind」「質問する力」を養い育てる

＜締切間近＞ お急ぎください

公益財団法人日本電信電話ユーザ協会 【主催】公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会
【共催】東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社

【オンライン開催】組織で働く皆様必見！

2025サイバーセキュリティ対策講座【第1弾】

皆様の職場が狙われています！今すぐ適切な対策を！

2025年2月12日(水)13:30 ▶ 15:40

【第1部】サイバー空間をめぐる脅威の情勢、クラウドサービス
利用時の対策【50分】 講師：警視庁サイバーセキュリティ対策本部 担当官

- ◆サイバー空間で発生している事案とその対策について解説します。
- ◆インターネットを通じて外部企業が提供するクラウドサービスを多くの企業が利用しているものの、その際のセキュリティ対策は、新しいサービス利用ということもあり、残念ながら万全とはいえない面もあるため、クラウドサービス利用時の注意点、適切な対策の具体的内容について解説します。

【第2部】基本から再確認！今日から直ぐにできるサイバーセキュリティ
対策の基礎知識【50分】 講師：ユーザ協会 近畿事業推進部長 川畑 文雄 氏

- ◆インシデント事例と原因の本質について掘り下げ、その基礎的な対策を体系的に解説します。
～専門知識がなくても安心してご理解いただけます～
- ◆万一被害にあった場合の対処方法(初期対応・専門家支援など)を具体的な行動として解説します。

【ユーザ協会からのお知らせ】★会員特典(サイバーセキュリティ保険)ほか

※都合により、内容を変更する場合があります。



定員 オンライン:300名

申込み方法 2月10日(月)までに 右QRコード
または以下申込サイトからお申込み
ください。



<https://coubic.com/jtua-kinki/4749183>

参加費 お一人様5,500円(税込) ユーザ協会会員は“無料”

聴講方法 「Zoom」にてライブ配信します。視聴URL等詳細は、
1週間前、1日前のリマインドメールにてお申込みメール
アドレス宛にご案内致します。



次回案内 2025年6月と10月を目的に本講座を開催します。内容は、日々巧妙化していくサイバー攻撃に対応するべく、
その時々タイムリーな情報を提供させて頂きます。是非シリーズで受講してください。(別途ご案内)

【問い合わせ先】各支部のホームページをご確認ください。電話 0120-20-6660 最寄りの支部につながります。



ユーザ協会では、ICT活用事例や電話応対教育メニュー等の情報を積極的に発信しております。
本協会の趣旨にご賛同いただき、最新のICT情報等をお知りになりたい方は、是非この機会に協会への入会をお願いいたします。
入会には年会費がかかります。年会費の額はユーザ協会各支部までお問い合わせください。

ユーザ協会



<締切間近>ノーコードツールを体験されてみませんか。

【主催】(公財)日本電信電話ユーザ協会 【共催】東日本・西日本電信電話株式会社、大阪商工会議所

企業のDXを加速する

「リスキングの重要性」「ノーコードツール活用」セミナー

2025年2月20日(木) 午前の部 9:30▶12:00 午後の部 14:00▶16:30

<各回セミナー終了後、ノーコードツール体験会(70分)あり>

【第1部】「リスキングの重要性とe-ラーニング展開の必要性」〔40分〕

【オンライン・会場】 講師：NTT東日本 ビジネス開発本部 CXビジネス部 川久保 舟平 氏

「リスキングって、なんだっけ？重要なの？」「リスキングって何をすればいいの？」そんな疑問をお持ちの方も多いと思います。

“リスキング”とは、DXの推進と同時に生まれる『新しい仕事』や『既存の仕事の大幅な変化』に対応するために必要なスキルを習得することであり、その重要性は益々顕著になってきています。

第1部では、eラーニングを利用した効率的なリスキング推進と、企業全体のスキルアップ・市場競争力強化について、活用事例紹介含め、分かり易く解説します。



【第2部】「DXの第一歩！専門知識不要のノーコードツール活用術」〔30分〕

【オンライン・会場】 講師：サイボウズ株式会社 営業本部 三谷 菜穂美 氏



ノーコードツールは、プログラミングの知識やスキルがなくても、直感的な操作でWebアプリケーションなどのソフトウェア(業務アプリや業務システム)を開発できるツールです。ITの専門知識がない業務部門であっても、思いついたアイデアを形にできるため、デジタル化やDXを促進することができます。第2部では、その仕組みの概要を分かり易く説明します。



【セミナー終了後/会場】「ノーコードツール体験会」〔70分〕

【会場】大阪府大阪市北区角田町8-1 大阪梅田ツインタワーズ・ノース 35階

・参加者お一人づつ専用端末をご用意し、講師の指導のもと、実際にノーコードツールを操作し、その良さを存分に体感して頂きます。

・講師は、サイボウズ株式会社の専門家をお願いしています。

【アクセス】阪急大阪梅田駅(3階改札口)徒歩5分/JR大阪駅(御堂筋南口)徒歩5分

阪神大阪梅田駅(東口)徒歩3分/大阪メトロ御堂筋線梅田駅(11番出口南改札)徒歩3分/大阪メトロ谷町線東梅田駅(1番出口)徒歩3分

定員

オンライン:300名 会場(体験会):午前、午後各々25名〔先着順〕

※会場は、ノーコードツール体験会参加の方のみとします。なお、第一部から受講できますので、午前・午後の部それぞれ開始10分前までに直接会場へお越しください。

※午前・午後の部は、同様の内容となりますので、いずれかにお申込みください。

申し込み方法

2月17日(月)までに 右 QRコード または 以下申込サイトからお申込みください。

①オンラインのみ参加 ⇒

<https://coubic.com/jtua-kinki/2438559>

②オンライン+体験会参加 ⇒

<https://coubic.com/jtua-kinki/1270215>

<オンラインのみ>



<オンライン+体験会>



参加費

お一人様5,500円(税込) ユーザ協会会員は“無料”

聴講方法

「Zoom」にてライブ配信します。視聴URL等詳細は、1週間前、1日前のリマインドメールにてお申込みメールアドレス宛にご案内致します。

今年度最終ICTセミナー 絶賛募集中

【主催】日本電信電話ユーザ協会 【共催】東日本電信電話株式会社 西日本電信電話株式会社

2025年スタートダッシュICTセミナー デジタル化推進。ICT、AI活用促進のためのDXセミナー

2025年3月26日(水) 13:30▶15:50

2025年度を迎えるにあたりICTに関わる二人の講師から最新のお話を頂戴します。
これからDX、デジタル化に取り組む方、現在取り組んでいるが成果に至らないという方は是非参加ください。

【第1部 ～基調講演～】(60分)

「中小企業におけるDXの現在地とDX推進政策の概要」

講師：経済産業省 商務情報政策局 課長補佐 栗原涼介氏

我が国の経済基盤を支える中小企業は、デジタル人材や情報、資金の不足などさまざまな問題に直面しており、DXの実現は道半ばである。

本講演では「DXとは何か」という点から、特に現在の中小企業におけるDXの取組状況や現状を踏まえ、経済産業省において取り組む「企業DX推進政策」の概要をそれぞれ解説する。



【第2部 ～特別講演～】(60分)

「テクノロジーを通じて未来を描く(仮)」

講師：AIエンジニア/起業家 安野貴博氏

講師プロフィール：安野 貴博 (あんのたかひろ)氏

「テクノロジーを通じて未来を描く」活動をしてきた34歳・無所属のAIエンジニア & 起業家 & SF作家。1990年、東京生まれ。東京都文京区育ち。

開成高校を卒業後、東京大学工学部システム創成学科へ進学。「AI戦略会議」で座長を務める松尾豊教授の研究室を卒業。外資系コンサルティング会社のポスト・コンサルティング・グループを経てAIスタートアップ企業を二社創業。デジタルを通じた社会システム変革に携わる。日本SF作家クラブ会員。

- デジタル庁デジタル法制ワーキンググループ構成員
- 英国王立美術院にて準修士
- ハヤカワSFコンテスト受賞



開催日時 2025年3月26日(水) 13:30～15:50

会場 オンライン

定員 1000名 [先着順]

申込方法 3月24(月)までに右記QRコードまたは以下申込サイトからお申込みください。URL：<https://coubic.com/jtua-kinki/3209986>

参加費 無料

聴講方法 「Zoom」にてライブ配信します。視聴URL等詳細は、1週間前、前日のリマインドメールにて登録いただいたメールアドレス宛にご案内致します。

お申込はこちらから



【問い合わせ先】各支部のホームページをご確認ください。電話 0120-20-6660 最寄りの支部につながります。