

「A I」と付き合う

9月21日の敬老の日のこと。

いつもの喫茶店でモーニングを頂きながら産経新聞を読み
「A I」時代のことを書いており興味を持った。

確かに、時代はドンドン進化して
いろんな業種が無くなっている。

例えば、父は昭和26年に統制が解除された時に
和歌山の湯浅から「薪炭」を売りに大阪へ出てきたが
「薪炭」の時代から「石油」になり「ガス」と変化して
「L Pガス」を扱ったが大阪ガスの普及で減って、
蓄えを活かすためにアパート経営し、
母も「お好み焼き屋」を開いて稼いでくれた。

そのお蔭で兄弟2人が私学だが大学卒業できた。

そのアパートもマンションの時代になり
アパートを売ってなくなり、
「お好み焼き」屋も母の体力が衰えて閉店した。

両親ともに長い生きだったが、既に他界している。

このように、「技術」の進歩と「体力」の衰えて
淘汰される状況を見たのだ。

同じような現象は街の至るところで起こっており、
昔、賑やかだった商店街もシャッター通りになって久しい。

私自身は若い時に「病弱」だったのもあって
「コンピュータをやりたい」と言って就職活動して
故福井社長に採用されたのだ。

当時のコンピュータは「金喰い虫」と言われたが

「運」よく I B M が世界初のオフィスコンピュータを出し
バッチ処理だが、当時の機種より 4 分の 1 程度で発表されて
トヨタも社内もコンピュータ導入反対の中、
「これなら、ポケットマネーで買ってやる」
と言って契約書に判を押して下さったのだ。

当時、コンピュータが発達すると
事務系の仕事が無くなると言われたが
故福井社長は「クルマが売れるコンピュータをつくれ」と
生涯のミッションを与えてくださったのだ。

事務系の統計処理がひと通り済んだ時に
経営 5 カ年計画の中に「DM で顧客満足度を高める」を掲げ、
「車検 DM」を出す指示が出たのだ。

経理課にある過去の注文書を引き出して車検期のお客様をデータ化し
電通に依頼した斬新なデザインの車検 DM を発行したら
営業所から「とっちゃん、知らん顔の客がドンドン入ってくる」
という嬉しい悲鳴の電話が届いたのだ。

これが「形は心を動かす」の信念を生んだのだ。

それからコンピュータがドンドン発達して
全社オンラインやテレマーケティング
のシステムまで開発して会社に貢献した。

この状況を I B M の管理職研修で発表したら、
そのビデオを見て台湾 I B M から馬さんがやって来られて
「あなたの言うとおり」
と言って下さったのが最大の思い出になった。

その後、諸事情でトヨタ系販売店を退職して関連会社に行ったが
丁度のこの頃からコンピュータは Windows95 が出てパソコンにシフトし
インターネットも回線が ISDN になりデジタル化し
ドンドン進化してインターネットが高速化して
クライアント・サーバーの時代になり今日に至っている。

また、A I も統計処理的な幼稚な A I の時代から
進化して今やエージェント化して
特定の業務なら A I に作業を分担させ、
その結果報告を管理する A I がチェックして問題点を明確化し
作業の円滑化を指示するようになり、
さらに、もう一段上の視座の A I が課題解決を促進する
という時代になっている。

これは大手だけではなく E D I で受注する納入業者でも
サブシステムを組み、現場作業の指示書を出し、
現場は人が行っているがバーコードで処理を報告して
納期管理を A I が監視している
という状況が実現できている。

こうしたサブシステム化で納入品質が向上して
大手企業から信頼を得て発展しているお客様がいるが、
この業務のサブシステム化や A I 化で三男が貢献して
お客様の発展と一緒にやって行っている。

もう、末端の現場でもデータで受注できれば（データ化すれば）
後の管理業務や現場作業指示は A I で行なえる時代になっているので
人件費削減にもつながる上に
納入品質向上で喜ばれる時代なのだ。

身近では、このように A I を「身の丈」で利用すれば、
間接人員を現場へシフトさせて直接化できる「筋肉質」な会社にな
ることができる時代が始まっており、
これへの関わり方が将来を左右すると過言ではないので
乗り遅れないようにして欲しいと思っている。