

## 将来的になくなる可能性がたかい業種・業態67選

### ●オックスフォード大学が発表した将来なくなる可能性がたかい仕事

47パーセントの仕事が10～20年後になくなってしまふかもしれない。

このような研究結果が、イギリスのオックスフォード大学から発表されました。

発表したのは、オックスフォード大学で人工知能などの研究をおこなっているマイケル・A・オズボーン准教授。オズボーン氏は「消える職業」「なくなる仕事」として37種の職業をあげています。

今後、以下の37種の職業がコンピューターに代替えされる確率はなんと90%を超える！とのこと。

「消える職業」「なくなる仕事」
銀行の融資担当
スポーツの審判
不動産ブローカー
レストランの案内係
保険の審査担当
動物のブリーダー
電話オペレーター
給与・福利厚生担当者
レジ係
娯楽施設の案内係・チケットもぎり係
カジノのディーラー
ネイリスト
クレジットカード申込者の承認・調査を行う作業
集金人
パラリーガル・弁護士助手
ホテルの案内係

## 「消える職業」「なくなる仕事」

電話販売員
仕立て屋（手縫い）
時計修理工
税務申告書代行者
図書館の補助員
データ入力作業
彫刻師
クレーム処理・リサーチ担当
簿記・会計・監査の事務員
検査・分類・見本採取・測定を行う作業
映写技師
カメラ・撮影機器の修理工
金融機関のクレジットアナリスト
メガネ・コンタクトレンズの技術者
殺虫剤の混合・散布の技術者
義歯制作技術者
測量技術者・地図制作技術者
造園・用地管理の作業員
建設機器のオペレーター
訪問販売員・路上新聞売り・露天商人
塗装工・壁貼り職人

オズボーン氏の論文「雇用の未来」より

この表をみて、ぼく的には仕立て屋、彫刻師、など職人から職人へと伝統的に受け継がれてきた技術もロボットができるようになるの？そして、できればそのようなあじの深い人間味あふれる技術はずっと残っていて欲しい。と願います。

ですが、それら以外の仕事はテクノロジーの発展とともに人間の労力を必要としない形態に変わるんだらうな、と感じます。

## ●日本の権威ある人たちが予測した将来なくなる可能性が高い仕事

以下の表は、日本の経済ジャーナリストや経営者・大学教授などの経済のプロ40名以上にアンケートした「2020年になくなる仕事」を示した表になります。

なくなる仕事
電車の運転士・車掌
レジ係
通訳・速記・ワープロ入力
プログラマー
新聞配達員
郵便配達員
レンタルビデオ
ガソリンスタンド
高速道路の料金徴収業務
仲卸業者
小規模農業・兼業農家
大手電力会社
自然エネルギー関連
参議院議員
専業主婦
日本人の取締役
中間管理職
受付・案内係
一般事務・秘書
オペレーター・コールセンター
訪問型営業
金型職人
倉庫作業員・工場労働者
コピー・ファックス・プリンター関連
証券・不動産ブローカー
ヘッジファンドマネージャー

# なくなる仕事

証券アナリスト・ファイナンシャルプランナー

生保レディー

教員

交番の警察官

出典：現代ビジネス

出典元を調べると、このアンケート結果がアップロードされたのが2013,07,25でした。ということは、7年後である2020年に表にあるすべての職業がロボットに代替えられるのか？という、そうじゃないと思います。テクノロジーの発展のスピードを加味したあくまでも予測にすぎない。

ですが、このレポートを書いている2017年6月現在とはいうと、コンビニのレジは近い将来、自動化されるといわれているし、レンタルビデオ店は大手のT屋いがいはほとんど姿を消しましたし、高速道路の料金所だってETC搭載車両がどんどんと増えてます。

また、ガソリンスタンドはセルフ化されているし、Amazonの倉庫なんてロボットがバリバリ活躍しています。それに教育の分野も授業をデジタルコンテンツ化して動画配信されるようになってきました。

だから、こちらに記載されている仕事もテクノロジーの発展とともに人間の労力を必要としない形態に変わるんだろうな、と感じます。

が、、「日本人の取締役」がいなくなることはない！とつよく思いました。

で、誰がこの予測をしたのか？とその理由を調べました。

予測された方は、吉川良三さんといって東京大学大学院ものづくり経済研究センター特任研究員、元サムスン電子常務をされている方でした。

で、理由が、「取締役の外国人比率を高めないと、グローバル競争下の情報戦争に敗れ、先を見通した経営戦略など立てられない。執行役員は日本人でもいいが、取締役を引退間際の体力の衰えた日本人ばかりが占める体制では危うくなる。」とのことでした。

なるほど。世界を股にかける大企業はそうなのかもしれないね。と納得できました。

が、、ぼくたちは大企業のように企業間で争うのではなく、お客様に価値を提供することで対価をいただき、というビジネスモデルを展開していかなきゃ生き残れない。ですが、それを理解している経営者はほんのひと握りなので、チャンスは無数に転がっていると考えます。

