

# terrace lab

## magazine

April 2026 vol.3

AI活用レシピが届きました！

Gemini × Gmail  
過去の履歴を考慮したパーソナライズ提案メールの作成

過去の履歴から相手の好みに合わせた文案を作ってもらう方法があります。

あとで 表示しない やってみる



terrace-lab.com



正解のない時代に、どう選ぶか。

# トランプ「黄金時代」の 軍事・テック・地政学

～第四次産業革命の号砲と、インデックス運用の終焉～

text = 園田 悠子 / IFA (独立系金融アドバイザー)



こんにちは！  
この一か月も歴史に残る激動の月となりました。ハメネイ師の死亡、ホルムズ海峡の緊迫、そしてAIが既存のソフトウェアを飲み込んでいく不可逆的な変化。私たちは今、まさに「黄金時代」という名の嵐の中にいます。  
最新の情勢を踏まえ、今月もIFAとしての視点から資産運用の羅針盤となるレポートをまとめました。まずは要点をまとめたサマリーからご覧ください。

## 【本レポートの要点】

**地政学的激震：**ハメネイ師死亡やホルムズ海峡封鎖の懸念は、短期的には「猛毒」だが、歴史的には市場の「バネ」となる。狼狽売りは最大の禁物。

**テクノロジーの終着点：**AIの進化は「軍事」へ収束し、従来のSaaSモデルを破壊。投資先を「道具 (SaaS)」から「脳 (AIエージェント)」へシフトを考える。

**資産防衛の黄金比：**ゴールドは100年で250倍の価値を証明したが、あくまで「守りの5～10%」。富を増やすエンジンは依然として「成長株」にある。

**運用の新常識：**インデックス運用の限界を認めつつ、アクティブ運用の「勝てる2割」を厳選して組み合わせる「選別」の時代へ。

**羅針盤：**構造的インフレに対し、ライブイベント（人生設計）と収支バランスから逆算した運用比率の「設計図」を再構築すること。

## はじめに：是非を問う時代の終焉

本コラムの目的は、国際法的な正当性や政治的・倫理的な是非を議論することではありません。私は独立系ファイナンシャルアドバイザー (IFA) として、資産運用の立場から事実を直視し、この激動するマーケットにおいて投資家が迷わぬための「羅針盤」を提供することに徹します。今、私たちは歴史の転換点に立っています。ドナルド・トランプ氏が掲げる「黄金時代」の到来。彼が体現するのは、経済、司法、テクノロジー、そして軍事が不可分に統合された「超リアリズム」の世界です。

世界を善悪で判断する時代は終わりました。重要なのは、アメリカ第一主義という巨大な重力が生み出す歪みの中で、いかにインフレに対応し、資産を安定・増幅させるか。その一点に尽きます。

## 1. 地政学リスクの「正体」と市場のレジリエンス

2026年3月1日現在、イラン最高指導者ハメネイ師の死亡という、中東のパワーバランスを根底から覆す衝撃的なニュースが世界を駆け巡っています。一見すると市場の崩壊を予感させますが、過去のデータが示す教訓は明白です。

「地政学リスクによって市場が下がり続けることはない」

1970年代の第四次中東戦争から湾岸戦争、ウクライナ侵攻、そして今回のハメネイ師死亡に至るまで、歴史は繰り返されています。イベント発生直後に一時的なショックはあっても、多くの場合、市場は数ヶ月から1年以内に回復、あるいは以前を上回るパフォーマンスを見せてきました。

地政学リスクとは、マーケットにとっての一時的な毒ではなく、むしろ「新陳代謝を促すカンフル剤」に近いものです。トランプ政権はこの歴史的性質を熟知しています。イランへの圧力も、彼にとっては価格交渉やエネルギー覇権を握るための「想定内」のディール（取引）の一環です。投資家がすべきは狼狽売りではなく、この一時的なボラティリティをインフレ耐性のある資産へ組み替えるチャンスと捉えることです。

## 2. テクノロジーの最終出口は「軍事」である

現代の「黄金時代」を支えるエンジンはAIですが、その出口は間違いなく「軍事」にあります。ここで注目すべきは、OpenAIと双璧をなすアンソロピック (Anthropic) の存在です。

彼らは「憲法AI (Constitutional AI)」を掲げ、AIに倫理と安全性を教え込むことを是としています。しかし、トランプ政権下の国防総省が求めているのは、まさにその「制御可能性」です。ハメネイ師の居場所を特定し、ピンポイントで排除した「高度な知能」こそ、AIと軍事が融合した実戦形と言えます。

テクノロジーの発展は、常に最も効率的に他者を圧倒できる場所、すなわち「戦場」へと収束します。トランプ氏は、テック企業に対し関税や規制を使い分け、その知能を国家安全保障のプラットフォームへと強引に統合していくでしょう。

## 3. 「SaaSの死」とAIエージェントへのパラダイムシフト

投資家が直視すべきもう一つの現実、ソフトウェア業界の構造変化、いわゆる「SaaS (Software as a Service) の死」です。

- **ライセンスモデルの崩壊：**アカウント数 (ID数) で課金する従来のSaaSモデルは、AIが仕事を代替し「人間 (ユーザー)」が減ることで、収益基盤が揺らぎ始めています。
- **「道具」から「脳」へ：**従来のSaaSは人間が操作するツールでしたが、これからはAI自らがタスクを完結させる「AIエージェント」へと主役が交代します。

アンソロピックのような、SaaSを操作する側 (脳) を持つ企業が、既存のSaaS (道具) を駆逐していく。資産運用においても、昨日までの勝ち組銘柄に固執することは、インフレ以上に危険なリスクとなります。

## 4. トランプと司法、そして「想定内」の闘争

2026年2月、米連邦最高裁が一部の関税を違憲と判断した際も、トランプ氏は即座に別枠の関税強化を表明しました。司法との対立を「国家再生を阻む壁との戦い」という物語に書き換えることで、彼は更なる支持を固め、主張をステップアップさせます。

この政治的ダイナミズムが生み出す不確実性とインフレ圧力は、一時的な政策ミスではなく、意図された「構造的インフレ」の源泉なのです。

## 5. ゴールドと実物資産：250倍の真実と「保険」の定義

通貨不信が高まる局面でゴールド (金) は究極の保険となります。過去100年 (1926年～2026年) を振り返れば、ゴールドの価格は約20ドルから5,200ドル超へと、約250倍に上昇しました。

しかし、全資産をゴールドに振り向けることを推奨しません。「増やす」ではなく「守る」：

ゴールドが250倍になった一方で、米国株 (S&P500) は配当再投資を含めると1万倍を超えるリターンを叩き出しています。

- **インカムの欠如：**ゴールドは配当も利息も産みません。すべてをゴールドに投じることは、第四次産業革命という「価値創造」の果実を自ら放棄することを意味します。
- **比率の重要性：**ゴールドはあくまでポートフォリオの5～10%に留めるべき「シートベルト」です。富を増やすエンジンは、常に成長する企業 (株式) にあります。

## 6. インデックス運用の「限界」：平均が足を引っ張る時代へ

第四次産業革命の号砲が鳴り響く今、これまで最強の解とされてきた「インデックス運用」は、その限界を露呈しつつあります。しかし、一方で冷徹なデータも存在します。

「アクティブ運用の約8割は、長期的にインデックス運用のパフォーマンスを下回る」

という残酷な現実です。

プロのファンドマネージャーでさえ、コスト (信託報酬) や判断ミスにより、指数に勝つことは容易ではありません。つまり、闇雲に「アクティブが良い」と飛びつくこともまた、別のリスクを背負うことになります。私たちは今、「インデックスの限界」と「アクティブの困難さ」という、極めて狭い隘路を通り抜けなければならないのです。

## 7. 【追記】ホルムズ海峡封鎖：世界経済への深刻な懸念

最後に、現在進行中のリスクとして「ホルムズ海峡の封鎖」についても触れねばなりません。これは世界経済にとっての悪夢です。

### 「物理的な量」と「価格 (コスト)」の分離

日本の石油備蓄 (国家備蓄+民間備蓄) は現在、国内消費の約200日分以上という世界トップクラスの水準にあります。しかし、備蓄はあくまで「供給が途絶えた際の物理的な保険」であり、「価格を抑えるための装置」ではありません。市場価格が跳ね上がれば、新しく買足すコスト、あるいは備蓄を放出した後の補充コストはすべて跳ね上がります。

### 「コストプッシュ・インフレ」の連鎖

原油価格の高騰は、単にガソリン代が上がるだけにとどまりません。

下記の原因により、日本のGDPを下押しする可能性が高くなります。

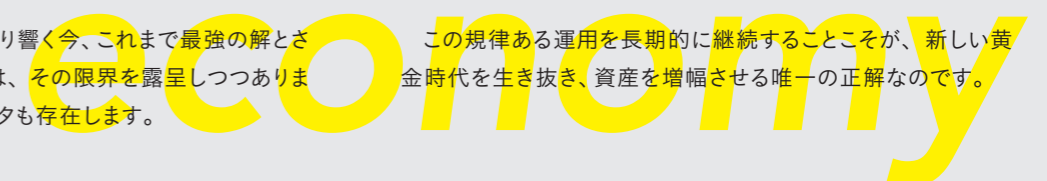
- **物流費の上昇：**あらゆる商品の輸送コストに乗ります。
- **電力・ガス料金：**日本の電源構成において火力の比率が高いため、家計を直撃します。
- **化学製品・肥料：**原油を原料とする製品価格が上がり、回り回って食料品価格 (農業コスト) にも波及します。

## 【結論】構造的インフレへの対峙

資産管理の真髄は、銘柄選び以上に「収支のバランスから何%を運用に振り向けるか」という設計図にあります。教育や住宅といった人生のライブイベントと、構造的インフレヘッジのための運用比率を冷静に精査してください。

アクティブ運用の8割が敗北する現実を知りつつも、なお、テクノロジーの牙 (AI) や地政学のバネ (軍事・ゴールド) を戦略的に選別する。インデックスを土台にしつつ、慎重に「勝てる2割」の視点を加える。

この規律ある運用を長期的に継続することこそが、新しい黄金時代を生き抜き、資産を増幅させる唯一の正解なのです。



# 「AIを導入したのに、使われない」 ——その壁を越えるための1年間が始まりました。

text = 高橋 / 株式会社 TOMUP

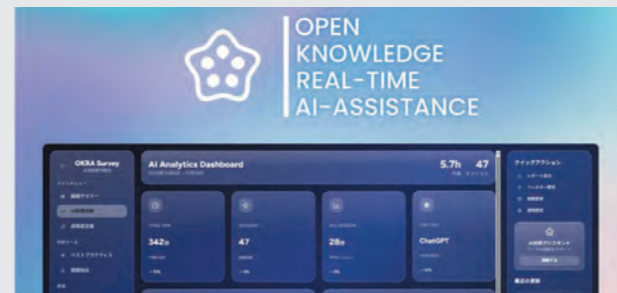
はじめまして。株式会社 TOMUP 高橋です。  
2026年2月、株式会社シーティーイーと株式会社 TOMUP は、AI活用基盤「OKRA」を用いた1年間の共同検証プロジェクトをスタートしました。  
この取り組みは、単なるツール導入ではありません。テーマはとてもシンプルです。  
**AIは、本当に現場で使われるのか？**  
**そして、使われ続ける状態をどう作れるのか？**  
この問いに、実際の業務の中で向き合っていく1年間になります。

## いま、多くの企業で起きている「AI導入の現実」

私たちはこれまで、さまざまな企業とAI活用について議論してきました。  
その中で見えてきたのは、技術の問題ではなく、使われ方の問題です。  
例えば——

- AI研修を実施しても、実務では使われない
- 「知っている人」だけが使い、社内に活用格差が生まれる
- 現場は使いたい気持ちはあるが、どの業務で使えばいいかわからない
- トップダウンで導入しても、業務が人によって違いすぎて定着しない
- AI推進担当を置いても、現場との間に距離ができてしまう
- 忙しい日常業務の中で「学んだことを試すタイミング」がない
- 導入しただけで、活用の正解が見えないまま止まってしまう

実際、AIを日常的に使っている社員は1～2割程度に留まり、多くは「たまに使う」「気にはなっているが使えていない」という状態にとどまっています。  
また、AIを使えない理由は知識不足というより、**自分の業務にどう当てはめればいいのか分からない**ことが大きいという声が多く聞かれました。



さらに、研修やマニュアルだけでは、実際に使うタイミングが分からないまま忘れられてしまうという課題も指摘されています。  
つまり、AI活用の壁は「学んでいないこと」ではなく、**日常業務の中に入り込めていないこと**なのです。

## OKRAが目指しているのは、 “AIを使わせる”ことではない

OKRAは、AIに仕事を任せるためのツールではありません。PC業務の流れの中で、「今、この作業ならAIを使えるかもしません」と、横からそっと教えてくれる——  
まるで詳しい同僚が隣にいるような環境をつくることを目的としています。  
AIを“学びに行く対象”から、仕事の中で自然に触れる存在へ変える。その小さな積み重ねが、組織の活用文化を変えていくと考えています。  
今回のプロジェクトは「導入事例」ではなく「AI実装の記録」。株式会社シーティーイーは「印刷業界におけるAI活用の“実証モデル”」として単なるテストユーザーという枠を超えプロジェクトに参画しています。

- この1年間では、
- 業務のどこにAIが入り込んだのか
  - 現場の働き方はどう変わったのか
  - 使われるAIと、使われないAIの違いは何か
  - 組織文化として定着するまでに何が必要か
- といった変化を、段階的に可視化していきます。

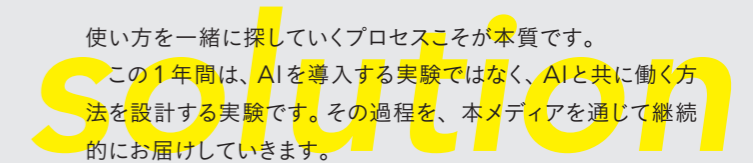
経過レポートを公開し、成功談だけでなく、試行錯誤のプロセスそのものを共有していく予定です。

## 来年2月、業界全体への発信へ

本プロジェクトの成果は、2027年2月の印刷業界展示会で、株式会社シーティーイーとTOMUPの共同講演として発表を予定しています。

ここで伝えたいのは、「AIを入れたらこうなった」という話ではなく、AI時代に、現場の仕事はどう変わり得るのか。その現実的な答えです。  
この1年間は、“未来の働き方を試す時間”  
AIは、導入すれば成果が出るものではありません。むしろ、

使い方を一緒に探していくプロセスこそが本質です。  
この1年間は、AIを導入する実験ではなく、AIと共に働く方法を設計する実験です。その過程を、本メディアを通じて継続的にお届けしていきます。  
ぜひ、この変化の記録を一緒に見守っていただければ幸いです。



## OKRAとは

OKRA (Open Knowledge Real-time AI Assistance) は、日常のPC業務の中でAI活用のタイミングをリアルタイムに提示する、法人向けAI活用OSです。PCにインストールするだけで、作業中のアプリケーションや業務の流れをもとに、「この場面ならAIが使える」という具体的な活用方法を自動で提案。特別な知識や事前学習がなくても、業務の延長線上で自然にAIを使い始めることができます。  
提案内容は、手順・プロンプト・ツールの使い方をまとめた「レシピ」として提供され、実務で使うこと自体が学習となる設計。小さな成功体験を積み重ねることで、個人のスキルに依存しない、組織全体でのAI活用定着を支援します。  
OKRAは、AIを“導入するためのツール”ではなく、AIが現場に根付き、継続的に活用される組織文化をつくるための基盤です。  
企業のAI投資の効果を最大化し、AI時代に適応した働き方への変革を支援します。



# 事例に学ぶ「質より量」の成功法則3選

text = 小越 建典

成功法則の本は山ほどある。読むたびに「なるほど」と思う。でも、なぜか行動は変わらない。そんな経験はありませんか？  
大事なものは、自分が「ハラオチ」しているかどうか、じゃないかなと思います。そのためには、生きた事例に触れることが一番の近道ではないでしょうか。  
今回はピカソ、スタートアップのヘラルポニー、菊池雄星選手、まったくジャンルの異なる三つの事例から、成功の本質を考えてみます。個人の視点にフォーカスしていますが、マネジメントやマーケティングの面でもきっと参考になるはずですよ。

## 1. とにかく打席に立つ～ピカソの事例

ピカソは生涯に15万点を超える作品を残したとされています。1日に平均すると、4～5点を描き続けた計算です。  
もちろん、彼に並外れた才能があったことは疑いようがありません。しかしその才能は、最初から輝いていたわけではなさそうです。膨大な量を描き続けるなかで、少しずつ研ぎ澄まされ、発見されていったものなのでしょう。才能が多作を生んだのではなく、多作が才能を掘り起こした。そういう順番だったのだと思います。  
「量より質」か、「質より量」か。難しいところですが、ピカソのエピソードを聞く限り、質は量を重ねた先にしか顔を出さないと考えられます。そしてその量の大半は、成功ではなく失敗で構成されています。アウトプットして、たいがいあまり良くないフィードバックを受け取って、またアウトプットする。そのサイクル

ルを高速で回すということは、同時に失敗を高速で積み重ねることもあります。  
「成功の道を探す」のは、霧の中を手探りで歩くようなものです。失敗を恐れず、一切の躊躇なく、アウトプットすることが、霧を晴らす唯一の方法だ！と信じて、今日も打席に立ちたいと思います。

## 2. 続けられることをする～ヘラルポニーの事例

「継続は力なり」と言われます。もとより量をこなすには、継続が不可欠です。  
多くの人は、「儲かる」とか「モテる」とか、「名誉がある」とか、



すでに価値があると分かっていることを、強い意志を持って続けようと思います。学校の勉強をがんばったり、スポーツ選手が苦しいトレーニングを乗り越えたり、経営者が必死で営業したり…それで成功した人はたくさんいるでしょう。

でも、反対の見方もあると思っています。「頑張らなくても続いてしまうこと」を、世の中的な価値に結びつけてしまう方法です。

知的障害のある人の作品を、デザインやアートとして商品化しているヘラルボニーは、その好例です。アーティストの小林覚さんは、文字や数字をひたすらつなげて描き続けるという癖があったそうです。ヘラルボニーは小林さんの絵をネクタイとしてデザイン化。落書きと思われていたものから、2万円を超えるプロダクトを作り上げ、たくさんの人に販売しました。

「頑張らなくても続いてしまうこと」のうち、特に経済的価値と結びつくものが「才能」などと呼ばれるのでしょう。結びついていないのは「もの好き」とか「癖」。でも、並べてみると、両者に本質的な違いはないように思えますか？

価値なんて人が勝手に決めているだけです。役に立たないと思われていた「癖」でも、うまく文脈を設計し、戦う場所を選ぶことで「才能」になるはず。ビジネスとしても、個人の生き方としても、そういう戦略もありだな、とヘラルボニーを見ていて思います。

### 3. 量はきっかけをつかむため ～菊池雄星選手の事例

メジャーリーガーの菊池雄星選手は、高校時代に球速142キロから、一晩で最速152キロへと一気に跳ね上がったといいます。練習の中であるきっかけをつかんで、150キロの感覚を身につけたのです。

注目したいのは、152キロを投げる能力は、その前日からすでに身体の中にあったという点です。足りなかったのは能力ではなく、その能力を引き出す「感覚」だったと菊池選手は言っています。

菊池選手にとって、量を重ねる練習は、能力を積み上げるためではなく、すでに眠っている能力を覚醒させるきっかけを探すプロセスだったのです。「量が大事だが、量をこなせばうまくなると思っている選手より、きっかけをつかむために量をこなす、と考えている選手が伸びる」と言います。

きっかけ成長に対するイメージをがらりと変える話ではないでしょうか？

努力を重ねても結果が出ない時期は、能力が足りないのではなく、きっかけにまだ出会っていないだけかもしれない。だからこそ、量をこなす目的を「うまくなること」ではなく「きっかけをつかむこと」に設定し直すだけで、同じ練習がまったく違う意味を持ち始めます。

ただし、成長が止まったように感じる停滞期に差し掛かると、多くの人はやり方を変えたくなくなってしまいます。あと少し踏ん張ればきっかけをつかめたはずなのに、そこで手放してしまう。きっかけは、諦めずにやり抜く人のところに、やってくるのです。

#### まとめ

三つの事例に共通しているのは、「すぐに結果を求めない」という姿勢です。誰一人、近道を探していたわけではありません。あなたが今、結果の出ない日々を感じているなら、それはむしろ正しい場所にいるサインかもしれません。じっとガマンしてやり抜けば、きっと良い結果が待っているでしょう。

## 見えない未来を、創る仕事

text = 藤田 陽司

### 50代の大台に乗った経営者が、 最初に考えるべき経営課題かもしれない

御社の社長、あるいはこの記事をお読みの経営者ご自身は、今おいくつでしょうか。

そして、あと何年、現役で会社経営を続けられそうでしょうか。私、藤田ももうすぐ53歳。50代半ばに差しかかろうとしています。だからこそ、少し年上の先輩経営者の方々が、「どう引退するか」「誰に、どのように会社を引き継いでもらうか」を考え始めていることを、ごく自然なことだと感じます。

経営者にとって、年齢とともに必ず向き合わなければならないテーマのひとつです。

私は、経営者が50代になったとき、最初に考えるべきことのひとつが事業承継だと思っています。

#### 私自身が経験してきたこと

創業者である故・井上康氏から、私がシーティーイーを承継を始めたタイミングは2005年から2006年頃でした。

当時、井上はすでに60代半ばでした。

振り返ると、井上はその10年前である50代の頃から事業承継を意識し、行動を始めていたようです。

いくつかの選択肢を模索し、その先に、約10年後に実際の承継が実現したということです。

井上のように承継先を血縁関係だけに限定せず、広く可能性を持ちながら決めていく場合、思い立ってから実際の承継まで10年前後かかることは、決して珍しい話ではありません。

だからこそ、事業承継については、早すぎるということがほとんどないのだと思います。

#### ここ最近、相談が増えました

特に同業他社の方々から、事業承継に関する相談をいただくことが増えています。

「シーティーイーの場合、引き継ぐときに藤田さんとしてはどういう思いだったのか」

「父親の会社を、そろそろ自分が引継ぎをしなければと思っているが、どうやって切り出せばよいか」

「うちの会社と連携しながら、承継を前提に動けないか」

相談の内容はさまざまです。

けれど、どの相談にも共通しているのは、単なる制度や手続きの話ではなく、会社の未来をどう考えるかという問いがあることです。

これまでの私は、それらご相談に対して、十分に明確な答えを持ち合わせていませんでした。

経験としてお話しできることはあっても、体系立てて支援する準備はまだ足りていなかった。そのため、せっかく相談くださった方に、少し物足りない思いをさせてしまったのではないかと感じることもありました。

#### あらためて学んだ「事業承継」

そうしたご相談にきちんと応えていくために、この数か月、私は事業承継センターで事業承継を体系的に学び、事業承継士の資格を取得しました。

これを機に、シーティーイーとして事業承継コンサルティング事業を始めます。

もちろん、まだ駆け出しです。体制や実績が、十分に揃っているわけではありません。

ただその分、机上の理論だけではなく、経営の現実寄り添いながら、御社の状況に応じて一緒に整理していくことはできると思っています。

完成された答えを一方的に示すというより、ご相談を聞きながら、必要に応じて専門家とも連携し、現実的な道筋を一緒につくっていく。そんな伴走型の支援を目指しています。

#### 「まだ先の話」と思っているうちに、 選択肢は減っていく

事業承継の話をする、よくこんな声を耳にします。

「まだ元気だから、もう少し先でいい」

「後継者が決まっていないから、考えようがない」

「M&Aまで考えているわけではない」

「そもそも、誰に相談すればいいのかわからない」

どれも、ごもっともだと思います。ですが実際には、事業承継とは“最後の局面で考える話”ではありません。

むしろ、会社のこれからを整理し、誰に何をどうつないでいくかを考える、経営そのもののテーマです。

売上や利益の課題と同じように、いや、ある意味ではそれ以上に、「次へどうつなぐか」という課題は、どの会社にも必ずど



こかのタイミングで訪れます。

そしてその時期は、多くの場合、思っているより早くやってきます。

- 長年積み上げてきた取引先との信頼。
- ベテランの頭の中にある判断基準。
- 社長や現場責任者の経験則。
- 言葉になっていない段取りや勘どころ。
- そして、「この会社らしさ」としか言いようのない仕事の質。

こうしたものが、会社の競争力を支えています。

その一方で、こうした強みは属人化しやすく、承継の場面では見えにくい資産にもなります。

技術・信頼・現場力が会社の価値を支えている業界ほど、事業承継を早めに考える意味が大きいと感じています。

#### 私たちが目指す事業承継コンサルティング

私たちが目指すのは、単に「株をどうする」「税金をどうする」といった支援だけではありません。

もちろん、それらは重要ですので専門家と連携して進めます。その前に必要なのは、もっと根本的な整理整頓です。

- 自社の強みは何か。
- 誰が何を担っているのか。
- どこが属人化しているのか。
- 後継者候補は誰か。
- 親族承継、社員承継、第三者承継、それぞれどんな可能性があるのか。
- 今、何から手をつけるべきなのか。

こうしたことを、一つずつ見える化していく。それが、私たちが提供したい価値です。

結論を急ぐのではなく、まず全体像を整理する。そこから、必要な専門家につなぎ、必要な打ち手を一緒に組み立てていく。

そんな入口の支援こそ、多くの中小企業にとって本当に必要なのではないかと考えています。

## てらすラボ読者の方へ

事業承継は、「すべてが決まってから相談するもの」ではありません。むしろ、何も決まっていない段階だからこそ、相談する価値があります。

「うちはまだ後継者が決まっていない」  
「親族に継がせるか、社員に託すか迷っている」  
「M&Aまでは考えていないが、選択肢として知っておきたい」  
「まずは自社の課題を整理したい」  
そんな段階でも大丈夫です。

私自身の経験、事業承継士として学んだ知見、そして必要に応じた専門家との連携を通じて、今の御社にとって何が現実的な選択肢なのか、一緒に整理するところから始められればと思います。

## 最後に

事業承継は、会社を次世代へつなぐために避けては通れないことです。

そして、それは単に株式や財産を渡すことではなく、

会社の強み、信頼、仕事のやり方、理念、そして未来への意思を、次へ手渡していくことでもあります。

だからこそ、事業承継は「いつか考える話」ではなく、経営者が元気なうちに、選択肢のあるうちに考え始めるべきテーマなのだと思います。

「まだ早いかもしれない」ではなく、  
「今ならまだ選べる」と考える。  
その第一歩として、シーティーイーに相談してみようか。  
そう思っただけだったなら、とてもうれしく思います。

※私が事業承継士となった経緯や、このテーマにどう向き合おうとしているかを、別途note(右記二次元コードより)にも書きました。ご関心のある方は、そちらも後ほどお読みいただければ幸いです。



**terrace lab**  
毎週木曜日に更新中!  
<https://www.terrace-lab.com/>



今月のterrace lab magazineのご意見・ご感想をお聞かせください。

最後までお読みいただき、ありがとうございます。  
今回の内容はいかがでしたか?  
右記よりアンケートにお答えください。



## 編集後記

新年度がスタートしました。シーティーイーでは今月より人材紹介業の認可が下り、プロフェッショナルな人材と企業を繋ぐ新たな挑戦が始まっています。また、並行して生成AIによる業務効率化プロジェクトも本格的に動き出しました。

会社のすぐ裏手にある文京区の桜の名所も、つい先日まで見事な満開の景色が広がっていました。現在は盛りを過ぎてしまいましたが、あの美しい春のひとときを皆さまにもお裾分けしたく、写真を掲載しています。実は撮影当日、空はあいにくの重たい曇り空でした。そこで早速、現在取り組んでいるAIの力を借りてみたところ、写真の中には驚くほど鮮明で、吸い込まれるような青空が広がりました。技術の進化は、私たちの「見たい景色」さえも鮮やかに描き出してくれるようです。

今号からは、皆さまとより深く繋がるための読者アンケートもご用意しました。前号で「店先で雑談するように」とお伝えした通り、皆さまの率直な声をぜひ届けていただければ幸いです。

(てらすラボ編集部 H.K)



次号も  
おたのしみ!

