

「ほな、次いこかあ。

いんで、みよかあ

シリーズ vol 55

"Well now, to the next go now.

Let`s go there, don`t you!?"

series vol 55

うときゅう いっき

by Khazu san

物書き

うときゅういっき



目次 (Agenda)

-contents-

●本編掌編小説 1

(Japanese expression ver.)

「売らんが為、出し抜かんが為のトークは
聞き苦しい…!？」

(English expression ver.)

“Position talk is ugly, noisy to hear…!?”

●本編掌編小説 2

(Japanese expression ver.)

「往々にして、その帰来、あり…や、なしやの、栗きんとん？」

(English expression ver.)

“Almost of all, thus the tendency, we have…?”

●本編掌編小説 3

(Japanese expression ver.)

「ポジション・トークで仕事をするな!!」

(English expression ver.)

“Never have done a job by position talk!!”

●著者プロフィール(Writer`s profile)

序

2022/8/30

芭蕉に倣う

On seeking for new way of little bit long Japanese “Haiku” style.



「芭蕉の俳句が手本。このコンセプトを活かし、今少しガイド的な言葉添えをした新しい表現形式が出来ないものか？」

本書はその訓練に掌編小説を原稿箋3枚以内で書き表すトライアル・シリーズで御座います。

本編

2025;8/20

20th Aug. 25

(Japanese expression ver.)

「売らんが為、出し抜かんが為のトークは
聞き苦しい…!？」

(English expression ver.)

“Position talk is ugly, noisy to hear…!?”



(Japanese expression ver.)

「(Japanese expression ver.)

「売らんが為、出し抜かんが為のトークは聞き苦しい…!？」

「よく TV の通販番組なんかで、商品案内役の人が、あんまり使ってもいないのに立場上、毎日使っている様な事を言い、好きでもないのに好きだと言ったりする。所謂売らんが為のポジション・トークだ。是は丁度、中学の時に流行った「出し抜き大作戦」に似ているな。友達をテスト勉強で油断させ、出し抜かんが為に、母親に TV 番組を見させておいて、自分はチャッカリ、テストのお勉強。翌朝、その TV 番組の内容がどうだったかを、母親に教えてもらい、学校に行くと自分が、さもずっと TV を見ていたかの様に、中身を吹いて回る「がり勉行為」が流行った。実は共犯関係にある、その子の母親にしても「我が子が他の子を出し抜いて、行く先々国立難関大学に進学、果ては大企業に就職できれば、あたしもお近所様に鼻高々。是を手伝う事で我が家、というか直接、産みの親である、あた

しの株はうなぎのぼり。是で「勝ち組」証明ができるのであれば」と言う深慮遠謀というか、先々迄の打算、満開。流石大卒、専業主婦女子！！♪いずれ劣らぬ艶やかさ、アヤメ将又カキツバタ♪変じて♪いずれ劣らぬ悪たくみ、タヌキ将又キツネ様♪、売らんが為と出し抜かんが為で若干、趣を異（こと）にするが、基本的に「偽装、引っ掛け」という意味じゃ、一緒みたいなもんだよな」

「お前さんの国の親子ってそこ迄すんの？呆れた。でも、幸いお前さんの場合、幸か不幸か、本当に本人がずっとTVにかじりついて見ていて、後日テストが返されると親から超ド級のお目玉喰らっていたんだよね。テスト前日ですら、余りにTV番組に夢中になり過ぎて、翌日がテストの日だって忘れる位だったんだよね」

「あのねえ、どうしてそういう本当のことをあられもなくペラペラしゃべっちゃう訳？それじゃ身も蓋もないじゃないのよ。従業員の手前、少しは俺を立てたら？」

「立てて意味があるならアタイも立てはするけど、どう考えても全く意味がなさそうだから、アタイ、無駄な事はしない。詰まり、分かり易く言うと「立てない」。お前さん立てて少しは役立ちそうなのは、お前さんのナニ位なものでしょうよ」

「ウ」

「何が、ウ、よ。ウ、じゃないでしょうよ。ウ、じゃなくてグサツとかピンポンでしょうに」

「シャチョ、シャチョは、ピンポン・ダッシュに失敗したグッさんみたいなもんアルカ？出だしからの躓き、お気の毒としか…東急リバブルに頼んで、もっとピンポン・ダッシュし易い街並みづくりをするようにしてもらったら？しかしそう言えば、最近ぐっさん、TVでみかけないなあ。ナンデやろ？」

「ウ、ウ、ウ～。知るかそんな事。ワシは芸能レポーターではない！！」

「多分スポンサーに素直な感想ありのままに言っちゃって、不興を買い、怒ったスポンサーが「あいつを干せ。干さなきゃ、うちが属する業界大手各社に働きかけて、お前の芸能事務所のタレント、一人も起用せん事にするぞ。いいのか、そうなっても？」とか脅しを入れ、それにビビった芸能事務所の社長の指示で、グッさん、芸能活動全般にわたって、干されたちゃったんじゃないでしょうかねえ」

「お前、外国人の割には、我が国芸能界事情に精通しておるなあ。ナンデや？」

「お前さん、今日はそういう話、してたんだっけ？」

(English expression ver.)

“Position talk is ugly, noisy to hear…!?”

“usually on TV shopping (=infomercial, or home shopping) program something like that, informer or navigator say, despite of own using not everyday, but like a, everyday use, or

despite of loving it not so strongly, but loving it very much, thus the cases, so many happen on media. It's just called "position talk" for sales first. Just it like a being similar with in my secondary school era, to got influent with the pretending one. which was secretly hidden for overtaking one's competitor of paper test competition, while the boy, on one side forcing competitor loosen, on the other side, own getting prep. study for paper test , foxy!!

On the other hand, this boy, to own mother, as his ghost TV watcher, asking her watching TV program, instead of him, and next morning picking mom information of yesterday night TV program story during him own prep. studying, no watching TV program in actual, at the school speaking about the story as if him own watching at TV program, during it, no studying, was main stream. His mother who is on criminal relation, as well as also support him, but it's from her long, long forecasting, from her foxy calculation for example, inside her voice, "only by this my support, my son can get a win on paper test race, and in the future, can join in famous univ. and after it, can get employed by famous huge company, it's our family honor!! non!! It's my honor, my great son's great direct mom. If it's running well, I can get joined in winner's team as a fine member!! lol, lol, lol!!". thus or planning, or future calculation his mom at once inspired. Anyway above both 2, sure that one is fake because of "sales first", another is also fake because of using dummy trick, but both is the same, as a point of "fishing scam".

"In your country, mom and son have done it until thus level!! Unbelievable!! What a terrible!! but in your case, fortunately, in real, you own watching at TV program interval less, later someday, checked paper test from teacher got turned back, got handed over, after it, you showed your parents, so strongly you got scolded, according to your report. And even the day before the paper test day, due to too much falling into TV program, even next day is the test day, you had forgotten, the true story!! right?"

"oops, well now, hey you!! Why you so dynamic until thus true story opened!!?? In front of our company crews, little bit keep my honor!!"

"Keeping honor has meanings, me will keep it. by any thinking, never can finding meanings out, so that I no keep it because it's perfectly waste. In your body, only useful one is keeping your coc●hardness so long time only, might be ..."

"Ugh!!"

"Ugh? What's the Ugh? It's not "Ugh"!!, but in this case might be used , or "Ouch!!", or meanings of just hit it "Ping-Pong!!", isn't it?"

"boss, Boss, you like a, ping-pong chime dash, potato couch guy or not?"

"I'm not "potato couch guy"!! Because at Head office inside, I have no TV set and no contract with movie On Demand Broadcasting compony!!"

"How to well ping-pong chime dash, knowhow introduction movie, on demand company no

has?”

“Ugh, Ugh, Ugh!! I`m not a on demand company crew, nor a professional booklet writer of how to well ping-pong chime dash!!”

“Hey you, Darling, today`s main theme, what? I doubt, little bit it`s getting curved…”

“

2025/8/22

22nd Aug. 25

(Japanese expression ver.)

「往々にして、その帰来、
あり…や、なしやの、栗きんとん？」

(English expression ver.)

“Almost of all, thus the tendency, we have…?”



(怖れ入谷の鬼子母神)



(怖れ入谷の栗きんとん)



(0011 ナポレオンソロ

;怖れイリヤのクリアキン)

(Japanese expression ver.)

「往々にして、その帰来、あり…や、なしやの、栗きんとん？」

「データなら何でもいいというものではナイ。そのデータは判断をするのに有効なデータなのかどうかを確認する必要がある。どこそこ出自のデータで信頼できるからとか、案や理論、主張を説明するのに適しているかどうかではない。「有効」の意味は「判断するに足りる中立性や客観性があるかどうか」という意味だ。我々は往々にして、それをよく、取り違える帰来がある。判断するには中立性客観性が必要だが、後者は明らかに恣意性に基づいている、もっと簡単に言えば手前味噌、我田引水だらけだ。説明者にとって都合のいい事ばかりのデータでしかない。

前者は人間の都合とは全く違ったメカニズムの存在をちゃんと理解し、人間の思い通りにはならない事を、ある程度納得しているのに対し、後者は人間の都合だらけで、思い通りにならないものはないと思い込んでいる考え方の違いだ。

中立性、客観性に立つという事は、自分にとって都合の悪い事も、見て見ぬ振りをしたり隠したりせずにハッキリとテーブル上に乗せる事でもある。そしてその結果には己が立場上の損得を超えて潔く従う公平性（＝誠意）が求められる。

そうした姿勢がちゃんと入っているか否かで、その人の言っている事を信用していいかどうかの目安になる。

以前、あるセールスマンが来て、こちら側にとっていいことづくめなお得話を持ち込んできたんだが、その提案の長～い説明をしてきた後、やおら俺が、

「こちらにとってお得なのはよく分かりましたが、そうなりとお宅様は何処で儲けるんですか？それがないとこんな提案はしてこないでしょう。そのメカニズムを教えてくださいませんか？何でこんなんでお宅様の商売が成り立つのかどうか…」

そう言った途端、其のセールスマンは口を噤んでしまい、二度と俺の前には現れなくなったことがある」

「ヤな事、訊く客だと思ったからか、そんな質問に対する答えなんて教わったマニュアルに載ってなかったか、のどちらかだろうね」

「証券会社やなんかの「おすすめプラン」というのは、本当はお客さんにとっての「お得プラン」なんかじゃなくて、証券会社にとって「利益率の高い」プランが多いのよ。その♪鴨ネギ♪扱いされて悔しい思いをしてきたから、連中に先回りする上記の方法を思いついた訳。詰まり「私側のお得はさて置き、アナタ側のお得は何ですか？」という質問を思いついた訳よ」

「其れでお前さん、儲けさせてくれ何て一言も言わない訳かぁ…」

「儲けさせてくれって言ったって、お返事こそいいが、儲けさせてもらったためしがない。儲けさせてもらえないんだったら、一矢報いるためにも、バトルの土俵をこちら側から相手側に切り替える訳よ。攻守所を変えさせるわけ。損失が出るフィールドを相手側に移す訳。そうなりと今迄みたいに、好き勝手に出来なくなる。荒れるのは我が領土となると利害打算が働いて、好き勝手に出来なくなる。今迄相手が攻め入るのに使っていたトークを逆手に取ってカンパニー側にそのまま返すだけ。言うなれば♪合気道の逆手消しの技♪ヨ。アタマ使わなくていいの。相手のしたことそのままコピーして返すだけ」

「そう言えばお前さん、最近コピーのズレか分らないけど、なんか輪郭線、デブくない？コピー崩れのだぶつき分、少しそぎ落としたり？最近歩かないで自転車にばかり載っているせいか、いささかデブくなってきたから」

「夏バテ防止に、チト、食い過ぎた帰来（きらい＝せい、傾向の事）もあるな。喰った割に、精力減退」

「デブなお前さんて、アタイ、嫌い（きらい）！！ナニする気、減退」

「お前最近、オヤジギャグ（＝ダジャレ）に凝ってんの？」

注）題名の中に出てくる「ありや、なしやの、栗きんとん」というのは、我が国において

以前「入谷（いりや）」の墓地にお墓参りに来た人目当てのお土産名物、或いはお休み処のお茶の宛菓子として「栗きんとん」が有名だった事に掛けた、昔の我が国の掛詞（かけことば）に筆者が更に掛けた掛詞でございます。元のいい方は「怖れ、入谷の、栗きんとん」で御座います・

(English expression ver.)

“Almost of all, thus the tendency, we have…?”

“Any data is acceptable, is not acceptable. The data is necessary to confirm that at the time of judgement have been done, the data is “useful” or not, the point has to be confirmed. Nor can trust the data which for example, from some famous institute offering, nor matching for the explanations about the theory, insists, proposal of our offered ones, it`s not our requiring one. “Useful” the word means that for judgement, it enough containing neutrality and objectivity or not. if enough contains, we can call it “useful” data. We have the tendency of misunderstanding in any cases, above 2. quite different from to each other, items. For judging, (neutrality and objectivity is necessary)=”faith” is necessary, but above the later one is obviously leaning to the tendency of “own first”, “own convenience first”, “own position first”, merely the data.

The former one is understanding about the difference between human first convenience concept and independently running mechanism, therefore human getting uncontrolled matter exists, a something part of it can understand, on opposite side the later one, human convenience only, in anytime, anything no controlling never, the later one has counted it. Standing on neutrality, objectivity, means that even if it`s inconvenient matter for own, without nor pretending to no noticing, nor hiding the fact, also it`s the same as clearly putting the inconvenient matter for own on the discussion table. And for the result of the matter, the people get required fairness(=good faith) over beyond own position P/L, with braveness.

Above stance, perspective get contained or not, it can be judging point for the speaker to whom people can trust or not.

Former, when some salesman visited at our restaurant, while bringing candy bon bon proposal which was for our side fully attached with good conditions, and began to explain about proposal, so long, long term. And after the long, long explanation of proposal, suddenly I asked him,

“On our side the merit for getting earnings very well understanding, by the way, from which source to get earnings on your side? If your side has no plan, no offering thus proposal,

might be or not? Could you show me the mechanism? Why Does your side can get earnings, despite of thus proposal offering to customer side?"

Just after thus my asking, at once, the salesman shut his mouth, and no time to visit at our restaurant anymore, it was."

"They might count you troublesome customer, or on the manual which they learn the technic of sales hunting, no list up as a Q & A item, one of 2, the reason might it be. probably."

"Securities company(=investment brokerage firm)`s "Good plan for you" is not good for customer but good for the company(=firm) business profit well, thus type "good plan for you" so many cases. Even though I had been treated as a fishing target and so many times I got felt "shit" sense holding,, so that overtaking and waiting for salesman candy bon bon attacking , the way I got developed.

Concretely, "I could understand our side profit. But what`s the profit on your side?" I got inspirated this question!!"

"From it, you no time to say, "let me get earnings", never once, might be"

"Even if I requested that let me get earnings, just reply "Yes" sounds fine, but no time to let me fine anymore even once never. If no time to let me get earnings, for as a revenge. The battling field changing from our side to their side. It get forced offensive/ defensive changed. Shifting battling main field where staying the possibility of happening a loss to their side. If it happens, like an until now, will get turned to be it, never can have done it as they like.

Until now, they used attacking weapon, only returning to them as former using way as the same merely only. In other saying in Japanese old "Budo" style name "Aiki-Doh, Sakate-Gaeshi (古武道"合気道、逆手返し)" No need use brain function. What the other side has done, copying and returning to them only."

"By the way, hey you, Darling, recently, don`t you get fat, looks like, don`t know the reason correctly, copying miss or not? Don`t you shape it up, looks like a, double copied, over weight? Because of it might be riding on bicycle only, without walking on foot, nowadays you look like getting little bit fat"

"As the way to protect Japanese typical "summer fatigue" (=from Hi temp, hi vapor humidity), little bit energy overcharged by eating foods seems to be, the tendency obvious. And eating up vs. energy power down, bad ratio!!"

"Fatty you, no trendy you, no tense you, me don`t like!! My enable power down!!"

"Hey you, Poholo, you nowadays get familiar with "low level, old fashioned gag" or not?"

2025/8/23

23rd Aug. 25

(Japanese expression ver.)

「ポジション・トークで仕事をするな！！」

(English expression ver.)

“Never have done a job by position talk!!”



(above Japanese language meanings; “position talk is human`s full lineup, the same”)

(*Japanese expression ver.*)

「ポジション・トークで仕事をするな！！」

「扇風機に防犯（人感）センサーに PC。10 年程前のモノに比べて今のは、余りにも華奢で、神経質になりすぎている。機能てんこ盛りだけど、販売している会社が第一番目の売り文句で宣伝している「お得で心地よい状態」はすべての条件がびたりと合わないとその恩恵には浴せないみたいだ。しかもそのジャストポイントの幅がものすごく狭い。だから減多に恩恵に浴せない。言ってみれば百年に一度月夜の晩に開花する月光草（＝リュウゼツラン＝竜舌蘭）みたいなもんだ。

10 年前のは機能的には今とは月と鼈（すっぽん）で、比べ物にならないが、その代わり結構頑丈で、融通が利くみたい。要するにユーザーフレンドリーが 10 年前の方がよかったような気がするって事ヨ。

多少乱暴に扱ったって、多少的外れな設定をしても、其れなりに動いて呉れる。

今のは条件が合わない限り、うんともすんとも動いて呉れない。オマケに華奢だから、力加減を間違えて壊されないように、会社の責任逃れの為の注意書きという名の言い訳、てんこ盛り。

是だったら俺のような人間には、一時代前のローテク製品の方が（＝現代と比べて機能レベルが低いとバカにされている奴の方が）使い勝手が却っていい事になり、コストダウンも枯れ切っているし、作り慣れているから事故比率も少なくメンテナンスもあまり必要なさそうなので、遥かにお買い得という事になる。例えば「アイリス大山」の製品みたいな奴。たぶん創業者はその点に気付いて事業を始めたんだろうな。

そしてそれはヒットしている。

気付いた点というのは、

要するに問題は新製品か否か、ハイテクか否かではなくて、自分にとって♪必要かつ十分♪で使い勝手がイイかどうかだ。

安さより使い勝手。しかも安い。で、安さは二番目。結果安くなっているんであって、訴求ポイントの一番目ではない処が味噌だろうな。

新製品で新機能を入れてアピールする為に、使い勝手の良かった昔の「基本機能部分」がドンドン削られている。知らぬ間に、ドンドン実際の使い勝手が悪くなっている。代わりに、セールストーク上はバリューのありそうな、要りもしない、おせっかい機能ばかりのモノであふれかえっている。調子に乗せられて新製品を買うと、却って仕事がしづらくなならない。いつも「何だこりゃ？」という目にあわされ続けている。しかし現時点では、そう言ったハイテク新製品が主流で、且つヒットもしている。或いはそれしか売ってない。

「付加価値機能」なんて言っているけど売らんが為の「負荷価格昨日（比）」魂胆（見え見え造り（作戦））と言った方が的を得ている気がする。

そしてイマイチ意味がよくわからなくてその会社のコールセンターに問い合わせると、出てくるのはチャットばかりで人間が出て来ない。

仮に運よく人間が出て来ても、担当外の分野にまたがる事はほとんど何も知らない。縦割り専門。横展開できず。（横展開できない割に横並び得意）

多分教育マニュアルに載っていないからだろう。彼らはマニュアルは見ているが、現場で実際どう使われているか、全く知らない。だからお客さんが抱えている問題、例えば不具合や不都合が想像できない。それ以上は担当外、時間外、支払賃金外という事でカットされる。彼らは喰う為にやっているだけで仕事に誇りや情熱なんてまるで持っていない。全ては支払われる給与内か外でしかない。悲しい話だが、是が俺が見て来た大方の現実だ。相手が年配か若手か、男か女か、外国人か日本人か、じゃないと痛感した。誠意がある人間かそうでないかの差だけだ。他の属性分類は全く関係がない。却ってそうした人間を発掘するのに邪魔にしかならない。遠回りさせるだけだ。

製品はローテクの基本機能だけに絞り込んだもの。

作り方はしっかり作り込んであるもの。

問い合わせ先は人間のコールセンター。

其のオペレーターは自分の持ち分以外も結構何でも知っているオペレータがイイという事になる。

嘗てのアメリカ、カナダの（靴、日用品通販会社）、「ザッポス」のオペレーターみたいに。他の事を聴かれても大丈夫なようなマニュアルがしっかり作ってあったし、それに新しい情報を加えたものをスタッフ全員で共有できるようなシステムを会社側が作ってあった。スタッフ側も積極的にブラッシュアップをし続けていた。

両者ともやっている事に誇りと遣り甲斐を持っていた。お客さんの困りごとに真水の部分で役に立っている事に。

本当に皆、AIとか欲しがっているんだろうか？

生産者側を離れて消費者側に立った途端、分かり易く言えば会社の仕事から帰って来て、家に戻った途端、そんな気分にならないだろうかって事ヨ。

だから俺は今後の自分のビジネスの方向として、今述べた方向に進もうと思っている。

このままじゃひとの価値がなくなって、人間の選りすぐり部分の合成最高技をインプットされたAIロボットだらけになっちゃって、コピー元の元祖「ひと」そのものがいらなくなっちゃうぜ。

兎に角俺は男のメンツにかけて是をやる」

「男のメンツねえ…ま、聴いておきましょ…」

(English expression ver.)

“Never have done a job by position talk!!”

“Or electric fan, or security sensor (=motion sensor), or pc, in the case of comparison with 10 years ago products, it has gotten turned to be very fragile, got turned to be too much sensitive. Current now products looks like being very functionable, but unless all conditions matching, we no can get a comfortable condition which company first appealing point. Additionally the range of just fit point is very narrow, so that not hit the point, never can get the comfortable. it`s so rare case that like a “century plant” which once a 100 years flower open.

In the point of products function level, comparison with 10 years a go, current now function level is so hi up. But in the point of products toughness, and acceptable flexibility is 10 years ago products side level is more hi. On summarized user friendly level was more hi, the meanings.

Or little bit rough treating, or little bit miss setting, treating, 10 years ago products is acceptable something. Current now running on Home use market products is very intolerant. Current products is except just fit condition all cancelling. Not running anytime.

Addon, from products totally is fragile made one, so that for escaping from user claim (=complaining), “notice”, “caution”, “attention” announcement is so many, putting on and

on.

If it's so, for, like me type a guy, rather, one era before, low tech(=current now, due to comparison with function grade, getting evaluated, as a low level) . type products might be better, on the other points, cost down already reaching to bottom level, and getting familiar with production, therefore maintenance times no need so many, looks like, so that it gets turned to be far more hi cost performance one. for example, products of brand name "Iris Oyama" in Japan, is. Probably the founder might notice it, and started business, might be it. And now his brand is running on hit road.

Noticed point is,

On summarized, nor brand new one or not, nor hi-tech. one or not, but fit for own use or necessary and enough condition" can get occupied or not, only might be"

Sales point is well use rather than low price. Despite of it, low price. But low price is the second sales point.

As a result, got reached to low price, therefore, low price is not the first sales point. It's their the most appealing point.

Due to building new functions into brand new, for appealing brand new products, from it, basic(=fundamental, legacy) functions which were well usability, new by new one, getting cut out and out. under unknown term, good usability is getting reduced, getting lost, each brand new one releasing. Instead of it, bater, on sales, looks like value containing one, but in actual for user, no need over spec. functions so much mounted on and on, the ones so many around, as a brand new, merely only. By candy bon bon agitation, got bought brand new, vasa versa, non well smooth job doing. Always falling into shouting, "What's this? What happened on me!! but current at now thus hi tech. products is main stream, and hit position getting. Or on market only thus type is getting sold.

And when I feel doubts, inquiring to the call center of the product company, almost of all chat robot coming out only, no coming out human staffs..

Tentative, fortunately even if human staff coming out, they have knowledge learned about only own area, don't know the matters of linked to other area. (Vertical only, horizontal no can.)

Probably above get caused from on manual no listed on as a learning items. They had checked manual, but no time to see on the live field how to get used the product in real.

From it, they can't understand b(=imagine) customer holding troubles. When got requested more, even though out of marked following matters, they rejected customer inquiring contents. They are doing only for money getting to keep living life minimum, they no have passion or concept. all judging point is only within salary paid or out of salary paid. It's sad story, but in real, according to my expressed observations.

The target is neither nor aged nor young, neither nor man nor woman, neither nor Japanese nor foreigner, but fairness (=good faith) holder or not, only the judging point. Other segmenting way is quite no relevant. Rather, fence. It only force long way taking.

- ① Products, which is focused to basic function, the one.
- ② Made contents level is simple and tough.
- ③ Call center operator is human.
- ④ The operator also knows other field.

Like a, former, in US, in Canada hoe shopping company “Zappos”, operator.

Customer information co-having system, company side already made,

Operator side every day brushed it up, renewal also,

Both sides has pride and full of life, full of energy, to customer trouble resolution, looked like.

Indeed, genuine, all people want to..., AI?

At once apart from production side to return to customer side, in other concretely saying, leaving away job desk, reaching home, at once, “I want to...AI?” people feel like above sense or not?

From it, as a our company business going for direction, I intend to above way going for.

If it get no changed, series of going forward, worth of human might get naught, instead of it, AI humanoid robots which got copied by selected and composed from the best human ability, staying around here and there, bater, vasa versa, might get turned to no need human!!

Anyway, I`ll have done it while betting man`s pride!! Understand, Poholo!?”

“Man`s pride...always man say so, hm, hm, very doubtful...”

“

著者プロフィール) Writer`s profile.

うときゅう いっき(writer`s name utokyu ikki or Khazu san)

本名 宇都宮一貴 (うつのみや かずたか)

1953 年東京生まれ(was born in 1953 in Japan.)

早稲田大学第 1 文学部露文学科を 2 回留年の後、卒業。

国内電機メーカー家電製品商品企画部に 20 年間勤務。同子会社経理部等に 16 年間勤務。

40 歳から 52 歳まで 12 年間うつ病を罹患。

左遷、リストラ、降格、離婚、家族崩壊等を経験。

定年後、株式会社 うと Q を設立 (After retirement from Toshiba, established, “utokyu corporation” in 2014)

現在主業はネパールカレー屋。(Now main business Nepali curry restaurant, “Namaste everybody” owner)

趣味は観察すること、考えること、書くこと、盗撮はしないスマホ・カメラの四つの k。

著者名は苗字、宇都宮一貴の音読みで、中学校時代の仇名。

宇宙の「う」

東京都の「と」

宮殿の「きゅう」

数字の「いち」を詰まり音便で「いっ」

貴族の「き」

で、うときゅういっき となります。

漢字表記にしますと、かなり御大層な人物に見え、実態に全くそぐっておりませんので、誤解を招かぬよう音読みひらがなで表記しております。

ホームページ：<http://utokyu.co.jp>

(出版情報)

著 者 うときゅういっき

発行人 宇都宮一貴

発行所：株式会社 うと Q ナマステ別館堂出版部

〒215-0018

神奈川県川崎市麻生区王禅寺東 5 丁目 3 4 番 7 号

電話 (phone)：044 - 989 - 1698

発 売 株式会社 うと Q ナマステ別館堂出版部

編 輯 「ナマステ別館堂出版部」

カバーデザイン & DTP 製作 当面の間「ナマステ別館堂出版部」及び「ナレッジフォレスト 大竹鉄哉」

©Kazutaka Utsunomiya uploaded in Japan from 2020

発行日：2025/8/23 日初版発行 (23rd Aug. 25 released.)

本書の一部または全部について、著作権上、著作権者の承認を得ずに、無断で複写、複製することは禁じられています。All cory rights reserved.

(その他著書)

●多数

●尚、掲載写真は全て google 画像サイトの著作権フリーのものをダウンロードして使用しております。当社には著作権、版權は全くない事を明記させて戴きます。