

# DXお悩み相談室

第2回 「IT人材がいない!」のお悩み

中小企業ならではの魅力で勝負。  
外部人材や生成AI活用も検討して



**Bさん(経営者)** 工芸品の小規模製造業です。海外販売も視野に入れた新商品をECで販路拡大していきたいのですが、社内にITに強い人材がおらず、ECサイトの構築や運営をどうすればいいのか悩んでいます。IT人材不足と聞くので、中途採用も難しいように思います。

**柴山** 確かに、日本企業ではDXの取り組みを担う人材の不足が深刻化していて、それがDXの推進に影響を与えていたといわれています。IPA(独立行政法人情報処理推進機構)によると、日本におけるIT人材の不足人數は、2025年時点で約43万人。さらに30年には79万人まで増えると推定されています。

**Bさん** えっ、そんなに足りないんですか!? そうすると、大企業のようなネームバリューがなく、高い給料も出せない小規模事業者の場合、IT人材の採用はより難しいのではないかでしょうか。

**柴山** それが、実はそうでもないんですよ。私たちの若い頃と違つて、今の若者は、あまり会社名で就職先を選ばない傾向があります。会社名よりも、その会社で何ができるのかや何が身につくのかということが重要。有名企業で地味な仕事

はパーソン仕事しか知らないのに対し、私は全体が見えていたので、比較的すぐにプロジェクトマネージャーとして活躍できるようになりました。

**Bさん** なるほど。うちだと、「新しいEC部門全体の立ち上げと運営を任せせる」というのは、意欲のある人材にはアピールになり得るということですね。

**柴山** 大企業でのパーソン仕事に飽き足りない人には、とても魅力的だと思います。他にも、チャレンジができる成長機会が持てることや、業務を通じて会社に貢献できているという実感が持てるのも、中小企業のアピールポイントですね。

**Bさん** 希望が見えてきました!

**柴山** 実際に、大企業から中小企業やスタートアップに転職する人はかなり増えています。ただ、大企業でしか働いたことのない人が未経験の業界に移つて、いきなり事業を理解してDXを推進するというのは、なかなか大変です。うまくマッチしないと、せっかく入つても活躍できな

いまま辞めてしまうこともありますので、注意が必要です。

**Bさん** 確かに、裁量があるのと丸投げは違うし、社内の既存メンバーとうまくやつていいけるか、という問題もありますね。

**柴山** IT人材を新規採用する他にも、御社のように新規事業を立ち上げる場合には、外部リソースを活用するという方法があります。まず

は外部のITコンサルタントなどに相談して、目標達成のために何が必要かを見極めるところから始めて良いのではないかでしょうか。

**Bさん** そういえば、知り合いの経営者が、県が整備している新規事業の支援機構に相談したという話を聞いたことがあります。

**柴山** そういう相談窓口から専門家を紹介してもらうのは手段の一つになり得ます。ITコンサルタントというてもレベルや得意分野が異なるため、適切な人と出会えるまで試行錯誤が必要な場合もあります。そこで、私がおすすめするのは、生成AIを相談役として活用することです。外部リソースだけに頼つていると、その提案が妥当なのか、相場観と合つているのかなど判断が難しいこともあります。そういうときは、生成AIに聞いてみましょう。

**Bさん** 生成AIをそんなふうに使うんですか。

事をするよりは、小さい会社でもキラキラしたやりがいのある仕事がしたい、とベンチャー企業やスタートアップを選ぶ若者は増えているようです。

**Bさん** 仕事がキラキラ……。じゃあ、うちでは魅力的な仕事ができるよ、ということを彼らにアピールできれば、人材が来てくれる望みはあるということでしょうか?

**柴山** すぐあると思います。IT人材にアピールできる中小企業ならではの魅力はいくつもあると思いますが、まずは、裁量の大きさ。大企業だと、特に若いちは部分的な仕事にしか関われず、プロジェクト全体が見えないことが多いですね。私は、新卒で入った会社がベンチャー企業だったのですが、そこで全体を見る能力を養えたことがとても大きかったです。その後中堅企業に転職したときに、大企業からの転職組

事をするよりは、小さい会社でもキラキラしたやりがいのある仕事がしたい、とベンチャー企業やスタートアップを選ぶ若者は増えているようです。

**Bさん** 仕事がキラキラ……。じゃあ、うちでは魅力的な仕事ができるよ、ということを彼らにアピールできれば、人材が来てくれる望みはあるということでしょうか?

**柴山** すぐあると思います。IT人材にアピールできる中小企業ならではの魅力はいくつもあると思いますが、まずは、裁量の大きさ。大企業だと、特に若いちは部分的な仕事にしか関われず、プロジェクト全体が見えないことが多いですね。私は、新卒で入った会社がベンチャー企業だったのですが、そこで全体を見る能力を養えたことがとても大きかったです。その後中堅企業に転職したときに、大企業からの転職組

回答者



柴山治  
(しばやま・おさむ)  
デジタル戦略プランナー/  
株式会社YOHACK CEO

米国ワシントン大学 経営学修士課程(Global Executive MBA)修了。ITベンチャー、コンサルティングファーム、外資系生命保険会社等を経て、現在は株式会社YOHACK代表。企業の成長フェーズや課題に応じた、テラーメイドの支援を提供している。著書に『日本型デジタル戦略』等がある。

※DXに関するお悩みは、どんなことでもお気軽にご相談ください。



生成AIは、適切な問い合わせを投げれば、広範囲の情報を短時間でまとめてくれ、見逃していたことも出典付きで提示してくれます。しかし、生成AIの利用には注意も必要です。かなり改善がされてきてはいますが、誤った内容(ハルシネーション)やユーザーの好みに合わせたバイアスのかった回答が出力されてしまうことがありますし、機密情報や個人情報の漏洩リスク、著作権などの法的な問題も軽視できません。

使い方のポイントとしては、生成AIには一般的なフレームを提示してもらうことと併せて、自社や顧客に関する情報は入力しないこと。例えば、「ECサイトを立ち上げるために必要なことを教えて」というように、目標を示してそこまでのステップやフレームを提案してもらう、というのがおすすめです。