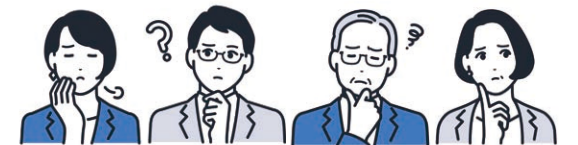


# DX お悩み相談室

第2回 「IT人材がない!」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が悩んでいます。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るといわれています。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人材の不足人数は、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のでしょうか。

**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って、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

はパート仕事しか知らないのに対して、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**…大企業でのパート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、チャレンジができて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。

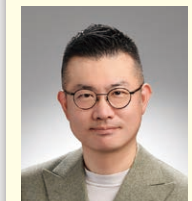
**Bさん**…希望が見えてきました!

**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って、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、せっかく入ってき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っていけるか、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

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。

事をするよりは、小さい会社でもキラキラしたりがいのある仕事が見たい、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**…すごくあると思います。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かあると思いますが、まずは、裁量の大きさ。大企業だと、特に若いうちは部分的な仕事にしか関わらず、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

外部リソースと生成AIの両輪活用から試してみてください。

知っトク!

有能なパートナーとして  
生成AIを活用するポイント

生成AIは、適切な問いを投げれば、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るなど、なかなか有能なパートナーになってくれます。

ただし、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かった回答が出力されることもありますし、機密情報や個人情報情報の漏洩リスク、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にとどめ、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。

