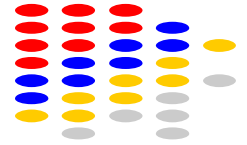


IS マネジメント・レター



コラム

求職者、ハローワークを離れる！

- ◆ハローワークの地盤沈下が進んでいる。日本経済新聞の求人データ分析によると、主要職種の賃金が民間サービスより1~2割低かった。民間業者に求職者が流れ、条件の良い求人が減少してハローワークがさらに敬遠される悪循環に陥っているようだ。
- ◆求人ビッグデータ事業のフロッグ(東京・千代田)が集める約7000万件の正社員求人データを基に平均下限賃金(月給)をハローワークと主要民間5媒体で職種ごとに比べた結果、2025年はフロッグが定義する22の大分類職種すべてで、ハローワークが民間平均を下回った。ハローワークの求人は、エッセンシャルワーカーの多い「医療・医薬・福祉」「運輸・物流・配送」が全体の約半数を占めている。こうした求人への賃金は民間より約1割低かった。次いで求人が多い「営業・事務・企画」でも約2割程度低かった。更に細かく132の中分類職種で分析すると、「看護師・准看護師・保健師・助産師」の賃金差は20年の5.6%から25年には9.1%に、医師や理学療法士などを含む「医療系専門職」は20年の4.8%から8.2%に拡大。「運送・配送・倉庫系作業」は20年以降、16~17%の賃金差があり、「介護・福祉」は3~4%の差が縮まらない。
- ◆民間サービスはオンラインが主体で、スマホになじんだ若年層は、窓口対応が基本のハローワーク

- より民間を選びやすい。ハローワークの20代以下の利用者は2割程度だが、大手転職サービス「doda」は5割に上るといふ。加えて、民間サービスには、求人企業が求職者に直接アピールできるスカウト機能も充実し、条件に合う人材を採用しやすい面もある。
- ◆採用コスト面では、ハローワークへの求人届出は無料だが、民間サービスで採用すると年収の30%程度を手数料として支払う必要がある。求人広告を出すだけでも採用した場合の成功報酬として一人当たり数十万円を求められることもある。事業者は採用コストが増える。
- ◆医療・介護業界にとってハローワークは人材確保に不可欠なインフラ、全国介護事業者連盟によると「ハローワークに応募してくるのはネットが使えない高齢者などが多い。民間サービスに頼らざるを得ない。」と言う。診療報酬や介護報酬は公定価格であり、採用コスト増は経営に痛手となる。
- ◆ハローワークは高齢者や障害者など「就職困難者」のセーフティネット、加えて職業訓練などの情報提供機能もあり民間では代替できない。とすれば、利用者にとって使い勝手を高めるためIT・ネット分野への投資も必要だ。

情報源：日本経済新聞 2026/1/18

第24巻第09号
282号

発行日
2026/02/15

目次:

求職者、ハローワークを離れる！	1
「モームリ」社長ら逮捕 退職代行 無資格で弁護士紹介疑い	1
ノジマ、初任給40万円 即戦力のバイトを 正社員に	1
《連載 27》 待ったなし！ 中小企業のDX化の スキームと進め方	2

today's

**「モームリ」社長ら逮捕
退職代行 無資格で弁護士紹介疑い**

- ◆警視庁保安課は、3日、本人に代わって退職の意思を伝える退職代行サービス「モームリ」の運営会社「アルバトロス」(横浜市)社長、谷本慎二容疑者(37)ら2人を弁護士法違反(非弁行為)の疑いで逮捕した。弁護士資格がないにもかかわらず、依頼者を弁護士に紹介し報酬を得ていた疑いがある。
- ◆《中略》退職するという意思の伝達は無資格者でも可能だが、残業代の算定や退職金の支払いを巡る交渉は法律的な事務に当たり、弁護士に依頼する必要がある。アルバ社でも法律事務が生じる可能性がある場合には、依頼者に弁護士法人を紹介していた。
- ◆依頼を受けた2つの弁護士法人からは、アルバ社が提携先としていた労働組合「労働環境改善組合」への賛助金やウェブ広告の業務委託費名目で、紹介者に1人当たり1万6500円が支払われていた。組合の代表はアルバ社の社員が務めていた。同課は労働環境改善組合やウェブ広告業務に実態はなく、賛助金や業務委託費はアルバ社側への「紹介料」に当たるとみている。一連のあっせんが法律業務の公平性や依頼者の利益を損なう悪質な行為と判断した。《中略》
- ◆弁護士法は、弁護士でない者が報酬を得る目的で法的な交渉を第三者にあっせんすることを非弁行為として禁じる。弁護士が無資格者からあっせんを受けることも非弁提携として禁止している。《後略》日本経済新聞 朝刊 26/02/04【35面】

**ノジマ、初任給40万円
即戦力のバイトを正社員に**

- ◆家電量販店大手のノジマは勤務評定が高い自社アルバイトに初任給40万円の採用枠を設ける。2026年4月の新卒入社から対象とし、26年度から引き上げる通常の採用枠(34万4000円)に比べ6万円弱(16%)高く設定した。産業界全体でトップクラスの厚遇で業務を理解する即戦力の人材を確保する。
- ◆ノジマは「出る杭入社」という名称で新採用枠を設けた。アルバイト勤務歴1年以上の大卒対象となる。従業員が販売した商品ごとにポイントを付けており、合計値を勤務時間で割った生産性などで評価する。
- ◆26年4月入社の大卒540人のうち、高い評価を得た新採用枠による内定者は7名。27年は600人規模の採用計画のうち最大200人まで広げる。通常の大卒初任給も34万4000円と25年比で12%増やす。
- ◆ノジマの新卒採用枠の40万円は基本給が35万円で固定残業代を含む。ファーストリテイリング(37万円)やサイバーエージェント(42万円)、サイボーズ(40万円)などと並ぶ高水準に設定された。
- ◆アルバイト経験者は店舗運営や商品への理解が深い。ただ現状、ノジマに入社するアルバイト経験者は大卒入社7%程度(25年度)に過ぎない。入社後に即戦力となるため、いかにアルバイト経験者を自社にとどめるかが課題となっていた。

日本経済新聞 朝刊 26/02/12【1面】

ISマネジメントレター

Vol.282号 2026/02/15

発行人：片岡 俊彦

発行所：イノベーションサポート

福岡市南区大橋 3-16-5-304

〒815-0033

携帯：090-1517-7758 FAX：092(512)6452



e-mail
kataoka@inno-
support.com



URL
http://www.inno-
supprt.com

雑感：今年1月19日、突然、高市首相は23日の通常国会召集日に解散すると発表。大義は、「高市早苗が、内閣総理大臣で良いのか」を問うというもの。衆院総選挙は27日公示、2月8日投開票と言う最短の日程で行われた。その結果、自民圧勝、単独で定数の3分の2を確保。これで、衆院で法案の再可決が可能になり、自維連立政権の政策が進めやすくなった。逆に言えば、我々有権者は首相に強い権力を集中させる道を選んだということだ。事実上の白紙委任との指摘もあったが、世界は「力こそ正義」弱肉強食に激変したので、どう日本の舵取りをしていくのか見守るしかない。不安??

★★★★イノベーションサポート

のコンセプト★★★★

イノベーションサポートは、戦略実現型人事マネジメントへの変革、組織・人材の開発・活性化の事業を推進・サポートをいたします。

★★★★コンサルティング実績

●経営戦略・ビジョンづくり

物流サービス企業/

中期経営計画づくり～

業績管理の仕組み構築

広告代理店/

年度経営計画の策定

～業績管理の定着支援

●人事マネジメントシステム構築

マンションメーカー/

年俸制と目標管理制度

の導入・定着化支援

医療機器商社/

人事処遇制度改定と

人事諸制度見直し支援

●研修、セミナー

情報システム企業/

次世代ビジネスリーダー養成研修

官公庁/「会計 決算書の読み方」研修

ほか

<連載27回>

待たなし!

中小企業のDX (デジタルトランスフォーメーション) 化のスキームと進め方

Chapter 4 新しいビジネスを生み出す デジタルイノベーション

1. データを活用したビジネス

1)DXのポイントはデータドリブンの考え方

ここまでデジタルイノベーションでアナログデータを変え、デジタルイノベーションでデータ収集の流れのつくり方を述べてきました。このデータを中心にする「データドリブン」と言う考え方こそ、DXの根幹です。「データドリブン」とは「データで駆動する」と言う意味で、得られたデータをもとに次の意思決定、アクションを起こしていくということです。

ビジネスでの意思決定は悩ましく、複数の選択肢からより良いものを選ぶということはストレスもかかります。データドリブンでは意思決定の一部をITに任せることで、人間の意思決定を後押し、人間が決断することのストレスを軽減してくれます。

DXはシステムを中心にデータを置くことで、より良い意思決定を素早く、可能な限り自動的に行うという狙いがあります。売上拡大など会社の利益につなげ、更にはビジネスモデルの進化につなげられます。

2)なぜDXはデータが重要なのか

DXがデータにこだわる理由は3つ。一つ目は、データを分析すれば「より良い意思決定」が出来る。ビジネスは決断の連続で、選択肢により結果は無数に生じてきます。

2つ目は、たとえ正解でなくても、データ分析を通してベターな決断が出来れば結果は良いものになります。また、データを使えば「素早い意思決定」もできます。例えば、新しい市場に進出する、トレンドに合わせて商品を投入する、と言うような場合には「スピーディな意思決定」が欠かせません。

そして、3つ目は、「意思決定の自動化」です。条件に応じて機械的に判断すれば足りる場合には、あえて人間は判断する必要はないでしょう。

3)デジタル化を支えるビックデータ

データドリブンを支えるのが「ビックデータ」です。ビックデータとは、Excelなどで扱えないほどの大量のデータを表す言葉です。

データドリブンによってアクションを起こしたら、その結果得られたデータも活用し、次のアクションにつなげていきます。そのようにデータが集まれば集まるほど、つまりビックデータを保有することで、ビジネスの精度が高まり、可能性は広がっていきます。

従って、これまでやってきたデジタルイ

ノベーションやデジタルイノベーションは、ビックデータを作るためともいえます。ですから、デジタルイノベーションを行うのは、「集められないデータが生まれるのを防ぐため」とも言えます。例えば、営業活動を分析したいとき、紙に書かれた電話メモでは分析しようがありません。デジタルイノベーションを行って、CRMなどに営業活動のデジタル記録を入れてもらう必要があります。そして、デジタルイノベーションが必要なのは、ビジネスプロセス上を流れるデータを網羅し、分析に必要な量のデータを継続的に集めなければデータドリブな意思決定が行えないのです。

デジタルイノベーションでアナログデータをデジタルデータに変え、デジタルイノベーションでデータ収集の流れを作り、ビックデータを収集し始めることでデータドリブに意思決定ができ、会社を変革できる、のです。

4)データを使いビジネスモデルを転換

データを使ったビジネスの成果は、BI、AI、ビジネスモデルチェンジの3つのステップに分かれます。

第1ステップはBIを使ったデータ分析による意志決定。BIは「Business Intelligence」の略で、データ分析で意思決定の精度とスピードの向上です。デジタルイノベーションを通じて収集したデータをリアルタイムに収拾し、分析します。

第2ステップはAIによる意志決定の自動化です。AIは「Artificial Intelligence」の略で、データ分析の機械的な再現や高度な予測を目指します。BIで分析した判断が正しければ、AIを使いその判断を自動化します。

第3ステップはBIやAIを使いデジタルイノベーションを究極まで高度化し、データを外部に開放するビジネスモデル転換です。ここまで来るといわゆるDXになります。例えば、スニーカーメーカーのナイキでは製造工程をデジタルイノベーションし、売れるスニーカーのデザインパターンをデータ分析しています。これにより、「売れ筋のスニーカーのデザインパターンを選択→靴紐や靴底などのパーツを選択→即時にユーザーがカスタマイズしたスニーカーをオーダー」出来る「マイカスタマイゼーション」と言うビジネスモデルを開発しています。

★意思決定に欠かせないデータドリブン

データドリブンとは経験や勘など、人の主観で意思決定するのではなく、データを分析した結果に基づき意思決定すること。近年では「様々な種類の膨大な量のビッグデータをアルゴリズムで処理した意思決定」が指すことが増えてきました。経営全般でよく使われますが、特にビックデータが準備しやすく迅速な処理が必要なマーケティングや意思決定に人の主観が入り易い人事、スポーツの領域でも使われます。例えば、Amazonではユーザーの満足度を軸に500個以上の指標を作り、データで判断し意思決定をしています。また、メジャーリーグでは、データで選手を採用するスカウティングが行われています。セibaートリックスと呼ばれる映画「マネーボール」で有名になりました。