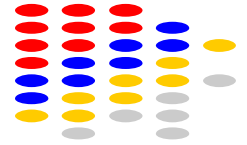


IS マネジメント・レター



コラム

スキマバイト市場急拡大、その課題！

- ◆ 深刻な人手不足を背景に、短時間・単発バイトを集めるスポットワーク(隙間バイト)が急速に普及している。足元で短時間・単発バイトの時給の伸びは一般的なアルバイト・パートを上回り、主要プラットフォーム会社への登録者も6年で10倍以上となり、一方で急拡大に伴う課題も目立ち始めている。
- ◆ ツナグ働き方研究所(東京・中央)がまとめたスポットワークの平均時給は2025年11月時点で前年同月比139円(11.5%)高の1347円となった。リクルートグループが調査した同時期の3大都市圏のアルバイトの平均時給を5.3%上回るという。
- ◆ また、スポットワーク協会(東京・中央)によると、スポットワークを橋渡しする大手プラットフォーム企業の登録者数は重複を含め3800万人(25年11月)と新型コロナ禍前の19年末の10倍以上になっているという。日本の労働者の5、6人に一人がスポットワークを経験している、とも言われる。
- ◆ 2000年代本格的に広がった「日雇い派遣」は、派遣先が労働者を更に派遣する「二重派遣」などの不祥事が続発したこともあり原則禁止となった。その後、人材紹介の枠組みの「日々紹介」に引き継がれ、情報技術(IT)の進展などとともにスマホなどで手軽にマッチングできるスポットワークへと進化してきた。
- ◆ 一方で急速な普及の反動も目立ち始めた。例え

- ば、スポットワークは外食店の店長など現場の裁量で使うことも多く、経費が膨らみ、本社の指示でストップすることが増加している。
- ◆ 働き手と企業との間でのトラブルも表面化している。派遣と異なり、スポットワークはキャンセル時の支払条件が曖昧で、物流など前日まで仕事量が見えない一部の企業では、スポットワークで多めに人を募集しておき、不要な人員をキャンセルして「調整弁」として利用する動きもあった。こうした業務直前に企業がキャンセルした事案の訴訟では、企業側への貸金支払い命令が相次いで出ている。
- ◆ 厚生労働省は25年7月にスポットワークの労働条件に付いて、「面接なしで先着順で就労が決まるため、求人に応募した時点で労働契約が成立する」との見解を示した。雇用主の都合で仕事をキャンセルした場合でも、働き手は休業手当の支払いを求めることが出来るとした。
- ◆ そのほか「業務内容の事前説明と実際の仕事の相違」業務に関して十分な指示や教育がなかったなど課題は多い。協会は厚労省の見解を更に踏み込み込んだ指針の策定を予定している。

情報源：日本経済新聞 2026/2/26

第24巻第10号
283号

発行日
2026/03/15

目次:

スキマバイト市場急拡大、その課題！	1
出生数最小70.5万人 昨年2.1%減 国推計より17年早く	1
きょう広報解禁 就活、3年生はや大詰め AI活用が本格化	1
〈連載 28〉 待ったなし！ 中小企業のDX化の スキームと進め方	2

today's

出生数最小70.5万人
昨年2.1%減 国推計より17年早く

- ◆ 日本で2025年に生まれた子どもの数(外国人を含む)は前年比2.1%減の70万5809人だった。10年連続で過去最少を更新した。国の将来推計より17年早いペースで少子化が進んでおり、政策判断の前提は揺らぐ。社会保障制度などの再設計が不可避だ。
- ◆ 厚生労働省は26日、人口動態統計の速報値を公表した。出生数は比較可能な1899年以降でも少なく、10年間で3割減った。出生数の減少ペースは年5%を上回っていた22〜24年と比べて鈍化した。
- ◆ 国立社会保障・人口問題研究所(社人研)が23年に公表した将来人口推計によると、外国人を含む出生数が70万人台となるのは42年のはずが大幅に早まった。〈中略〉
- ◆ 23年推計の場合、コロナ禍からの回復を楽観的に織り込んでいた要因も大きい。結婚や出産を先送りした人たちの「揺り戻し」によって23年に結婚数が、24年に出生数と合計特殊出生率がそれぞれ増加・上昇に転じると仮定した。実際はそれぞれ減少・低下の傾向が続いたため、推計からのズレが広がった。
- ◆ 人口減少も進んだ。出生数と死亡数の差である自然減は89万9845人と、18年連続で過去最多を更新した。香川県の人口(約90万人)に相当する人数が減った計算だ。死亡数は0.8%減の160万5654人と5年ぶりに減少に転じた。〈後略〉

日本経済新聞 朝刊 26/02/27【1面】

きょう広報解禁
就活、3年生はや大詰め AI活用が本格化

- ◆ 2027年春に卒業予定で就職活動をする大学3年生向けの広報が3月1日に解禁された。産業界は人手不足で採用意欲が強い状態が続く。同日に広報解禁となるルールは形骸化し、既に約半数の学生が内定を得た。企業は大詰めの3年生に加え、早くも2年生を視野に動く。学生たちは人工知能(AI)を活用し早期化に対応している。
- ◆ 「その仕事、AIに置き換わりませんか」。真剣な表情で問う学生に企業の採用担当者は「100年先までなくなりません」と答えた。1月中旬、都内ではすでに2年生向けの合同説明会が開かれていた。コンサルや商社など45社がブースを出し、約1700名の学生が参加した。〈中略〉
- ◆ 政府が定めた企業の採用活動のルールでは、大学生向けの広報活動は3年生の3月1日、選考は4年生の6月1日に解禁される。ただ破っても罰則はない。就職情報サービスのキャリアタスの調査では27年卒の大学3年生・修士1年生の内定率は2月1日時点では過去最高の47%で、本選考を受けた学生は77%に上った。〈中略〉
- ◆ 企業と学生の双方でAIの活用も広がっている。就職口コミサイトを展開する就職会議(東京・新宿)は3月から学生が大学や志望業界などを入力すると、似たプロフィールの先輩が残した口コミを基にAIが必要な取り組みを助言するサービスを始める。〈後略〉

日本経済新聞 朝刊 26/03/01【7面】

HRM(ヒューマンリソースマネジメント)に役立つ

ISマネジメントレター

Vol.283号 2026/03/15

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：2027年に卒業を予定する大学生らの採用活動が3月1日に解禁となった。少子高齢化などを背景に学生優位の「売り手市場」の状況が続く中、新卒の採用人数を減らす企業が目立ってきた。コロナ禍後、新卒採用を拡大し一定数を確保した企業が出てきたことに加え、充足率が低く予定数の確保が難しい企業が採用に慎重になってきている。加えて、AIの普及も影響を与えるようだ。学生の売り手市場とはいえ時代は徐々に変化していく。今後の人事戦略の変化の兆しが表れ始めている。

★★★★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28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

2. データ分析の基本的な考え方

1) クローズドデータとオープンデータ

一口にビックデータと言っても、大きく2つに分けられる。1つは企業内にある「クローズドデータ」。例えば、自社のWebサイトや事業を運営して得られるデータや製品出荷情報、顧客への営業結果といったERPやSaaSに蓄積されるデータ、そして、工場や店舗を持つ企業には設置されているセンサーやカメラなどのIoTデバイスによって得られるデータがあります。これはデジタルイノベーションで得られたデータともいえます。

もう一つは「オープンデータ」。例えば、総務省統計局や都道府県の年齢構成などの統計データ、企業が調査して公開している時給の変遷などのデータもあります。更に、各社が公開しているSaaSサービスのAPIなどもあります。これらのデータを目的に合わせて収集し、分析します。

*API:ソフトウェアやアプリ、Webサービス同士をつなぐ「機能やデータの接点」

2) データ活用の基本

データ分析は「目的と目標を明確にし、仮説を考へることから始まる」と言われます。まず、最低限これだけは押さえておきたい3つのポイントを紹介しましょう。

① 時系列で並べる

これは、過去から現在までのデータを発生順に並べることで、過去のデータの動きを知る。例えば、過去の一定期間のデータから成長率を導けば、将来予測が出来る。

② データを比較する

データは単独ではその数字の持つ意味を評価できません。別のデータと比較して初めて数字の意味が分かります。例えば、天候による売り上げの変化や顧客層ごとの割合を求めれば、これから攻略すべき主要ターゲットや商品開発に活用できます。

③ 足りないデータを加えて分析を繰り返す

何度も分析することで足りないデータがわかり、そのデータを収集、追加すればより高度な分析を行うことが出来ます。

この3つのポイントの具体例。ニューヨークでは犯罪発生地域を予測する分析が行われています。まず、地域間の犯罪発生率を

比較します。次いで、犯罪発生率の高い地域の事件発生データを時系列に並べて予測を行います。更に天候データや通行量、富裕層の居住データなど、データを追加して精度の向上を図っています。その結果、犯罪検挙率が向上するという成果が生まれています。

3. データ分析をやってみる

1) データ分析

まず、手持ちのデータを見える化して見る。まず、事業のルール(KPI)順にデータを並べ、そこに意思決定に使われる数値を書き込んでいく。そして、自社と同様のビジネスモデルで上場している企業の決算説明会資料などを材料に、比較する数値を作っていく。(下図①を参照)。データ分析により競合他社や目標と比較して自社のどのKPIが優れているコカ、劣っているのかがわかります。

2) データ分析からわかること

KPIの優劣が見えてきたら、この元データと日々の売上商品データなどのデータソースを基に仮説を検証しましょう。検証出来て事業のビジネスに役立つスジの良い仮説には、「数値をビジネス上の成果と結びつける業務経験と業務知識が必要です。初期の分析チームは 迷走しがちなので、次の2つの分析手法がおすすめです。

1つは、意思決定やマーケティングの持つ経験則を仮説に使う。例えば、「気温が高い時にはアイスが売れる。」など人間が経験的に知っているものを検証する。2つ目は、自分の事業の結果数値予測です。例えば、KPIデータを基に式をつくり、現在の数値を当てはめて売り上げや販売数を予測するという事です。

この2つのパターンを検証を使うことで周囲に「データサイエンスで便利だね」と思ってもらうことが大事です。なぜなら、時間をかけようとかけまいと、分析の過程でデータ量が足りず予測が出来ないケースや、欠落しているデータがあって精度が担保出来ないケースなどが出るので、「データ分析は役立つ」と思ってもらうことが大事なのです。

★ルールに基づき並べた例(下図①)

①オープンデータの数値の予測サービス Similar Web(シミュソフトウェア)や決算書などからの数値を使う

②訪問数から閲覧数は 訪問数×閲覧率で10,000回

③閲覧数+購入数で 購入率は10

④売上+単価で 購入回数(1,000回)

	訪問回数	閲覧率	閲覧数	購入率	購入数	単価	売上(円)
競合		10%				1,000円	100万円
競合の予測値	100,000	10%	10,000回	10%	1,000回	1,000円	100万円
自社	1,000,000	10%	100,000回	6%	6,000回	500円	300万円
自社の目標	1,000,000	10%	100,000回	6%	6,000回	500円	500万円

⑤競合の予測値から見ると優れている

⑥競合の予測値から見ると目標が低すぎる可能性

⑦目標、競合の予測から考えても単価が課題

* SimilarWeb: 競合サイトのアクセス状況や市場トレンドを可視化できる世界最大級のウェブ解析ツール

★分析の基本手法

代表的仮説例	分析手法	分析出来ること	代表的仮説例	分析手法	分析出来ること
表裏分布	どの数値を中心に、どのようなパタンがあるか	営業が戦力化(売上目標達成)されるのに何年かかるか?	標準偏差	データのバラつき度合いの異なるデータ間で比較できる	安定的に売り上げている支店は何処か?
正規分布	発生確率の高い数値を中心にデータの範囲を決める	最も売上が上がりやすい気温は何度か?	標準調査	データの一部入手した場合、全体のデータを推測する	よく買われるユーザーと似たユーザーは東京都でどれくらいいるか?
相関関係	一方が変化すれば、他方も変化する2つの値の相関関係を必ず	顧客満足を与えているのは、どのサービスか?	回帰分析	原因と結果の数値の関連性を確率と確率で表し、散布図に直線を当てはめて関係を見る	ポイント数が増えれば、営業売上は伸びるか?
重回帰分析	予測したい値を複数の値を元に予測する	電車の乗降客数と気温で店舗の売上が変動するか?	テキストマイニング	テキストの中からよく出てくる言葉や頻度を分析する	見積りと言言葉が出てくれば、受注確率が上がるか?