

2016年4月

管理(人事、経理等)・企画・マーケティング部門

登録者レポート

いい転職が、未来を変える。

**DODA**

はたらくを楽しもう。

**intelligence**

## 登録者動向

◆4～6月は登録者数は鈍化傾向。引き続き売り手市場であることから採用競争は激化。

- ・1～3月、登録者は増加。半年から1年スパンで転職活動を考えている方も多い。
- ・求人情報を定期的にチェックし、希望に合う企業や、情報が充実している求人が出た際のみ応募する求職者もいる。
- ・4～6月期は決算対応で経理職の登録者数が鈍化。既に活動中の方も面接調整に難航するケースが多く、休日選考会や19時以降の面接などの対応が必要となる。
- ・36歳以上の登録者が61%と多い。中堅層が枯渇する昨今、40代以上の豊富な経験者を採用ターゲットとする動きが影響しているなどと考えられる。

## 求人動向

◆採用競争激化。一定期間募集し成果が得られていない場合、要件見直しなどスピーディーな対応を。

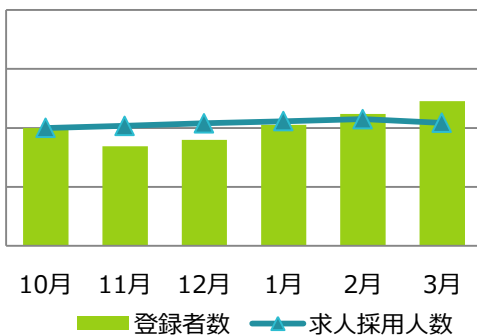
- ・会計のバックグラウンドのある人材を求める監査法人・コンサルティングファームが多く、必須要件も少ないことから若手優秀層の有力な転職先候補となっている。
- ・日本を代表する大手メーカー等の求人が増加し、求職者の希望が高くなる傾向がある。優秀な方は複数の内定を得ることが多いため、採用競合と差別化する工夫が重要。
- ・面接等で直接評価をフィードバックしたり、自社の魅力伝達を行い、入社意思を獲得する努力が必要と言える。
- ・開示、連結経験者を求める求人が増えているものの、引き続き経験者は少なく採用に苦戦している。

## 採用成功 POINT

◆エージェントと連携し、求職者の意向醸成を。

- ・求人数が多いことから、1人の求職者に対し、50～100件程度の求人を紹介できる状況にある。最初の母集団形成で応募者が集まらなければ、応募要件を見直しスピーディに再検討することが重要。中堅を求める求人ニーズは激戦のため、ポテンシャル層やスキル・経験重視など要件を広げ、面接にて組織適性を判断することが採用成功のポイント。
- ・売り手市場であることから、求職者は会社を選べる状況にあり、1次面接段階からの確かな情報提供、意向醸成を行う必要がある。
- ・決算対応で面接調整に難航する求職者が多い。面接回数の削減、自宅での適性検査受験（拘束時間を減らす）、夜間の面接、休日選考会等、選考に参加しやすい環境を作り、他社と差をつけたい。

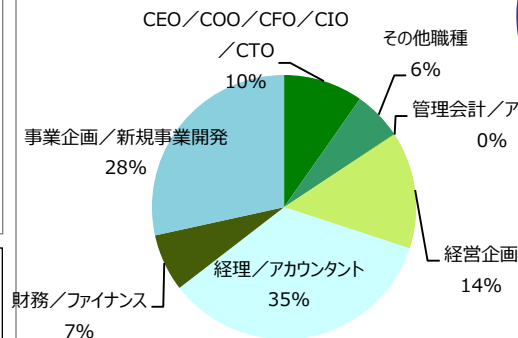
## ▼求人マーケット動向



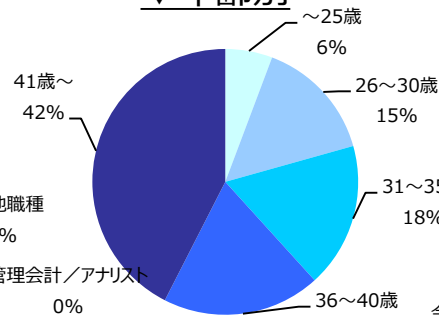
【データ概要】  
▼登録者詳細  
対象：2015年10月1日～2016年3月31日にDODAに  
いただいた求人件数と登録者数。  
※10月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

## ▼登録者詳細

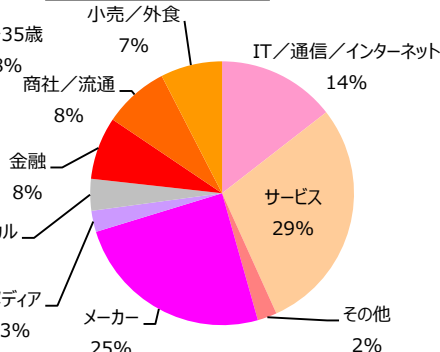
### ▼職種別



### ▼年齢別



### ▼出身業界別



※対象：2016年3月にDODAにご登録いただいた方。

## 登録者動向

- ◆1月～3月の新規登録は回復傾向。登録者の動きが活発になってくるのはゴールデンウィーク明けの見込み。
- ・10月～12月で停滞していた新規登録が回復傾向へと変化。1月から3月で約15%増と、一時期よりも登録が増えてきている状況。
- ・年齢別でも、35歳までの層が全体の約半数と多くなっているが、36歳～40歳の層でも17%を占めておりボリュームゾーンとなっている。
- ・出身業界に関しては、引き続きIT・サービス系が多く、ついでメーカー出身者となり全体の約70%を占めている状況。

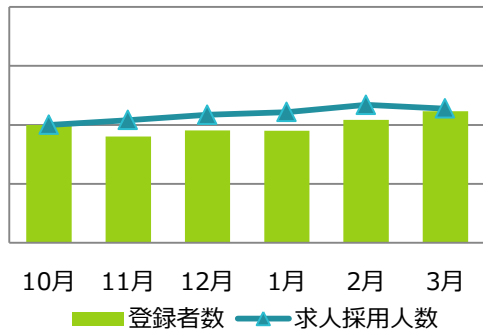
## 求人動向

- ◆3月に求人増加がストップ。年度末要因と思われるが、今後注視する必要あり。
- ・引き続き大手からベンチャー企業まで幅広く求人が発生しているが、売り手市場を反映して採用担当ポジションは引き続きニーズが高い。
- ・組織力強化を進める企業が増加し、「給与・社会保険」「労務系」のニーズも高く、中長期的な組織強化のため、管理職・幹部候補の募集も引き続き見られる。
- ・季節要因も関連してか、「教育・研修」といった人材開発系の案件も若干の増加を見せている。

## 採用成功 POINT

- ◆採用成功の鍵は、『圧倒的なスピード』と『条件』。売り手市場の中で人材の取り合いが激しさを増している。
- ・内定が特定の登録者に集中するケースが増えてきており、いかに自社をアピールできるかが勝負になる。
- ・面接では応募者側も見極めを行っているため、単純な会社概要や仕事内容の説明に終始することなく、任せたい『ミッション』や事業に対する『会社としての想い』、あるいは現状で抱えている課題感なども伝えることでお互いの理解を深めていくことが意向醸成に繋がっていく。
- ・内定を獲得する登録者は現職でも重要ポジションに就いているケースが多く、年収を含めた条件面も一つの意思決定要因となる。各企業の業績改善を前提に賞与額が増えているケースも多く、年収を下げてまで転職を考える方は少なくなっている傾向がある。応募者の希望する年収に届かないケースでは、業務内容を魅力的に説明するなど、何らかのフォローが必要となる。

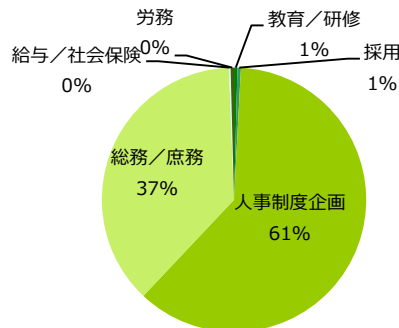
## ▼求人マーケット動向



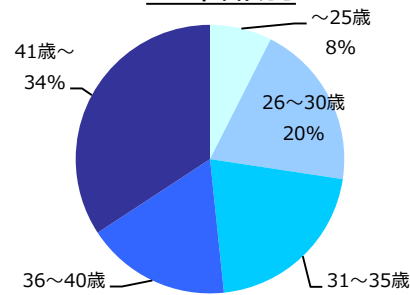
【データ概要】  
▼登録者詳細  
対象：2015年10月1日～2016年3月31日にDODAにいただいた求人件数と登録者数。  
※10月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

## ▼登録者詳細

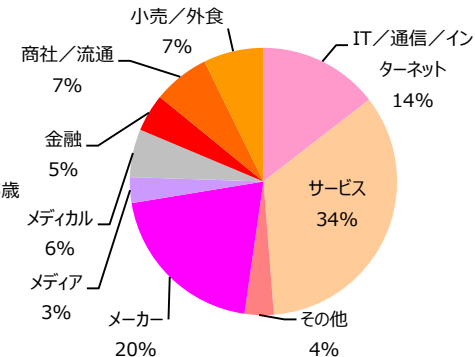
### ▼職種別



### ▼年齢別



### ▼出身業界別



※対象：2016年3月にDODAにご登録いただいた方。

## 登録者動向

### ◆2月～3月で登録数が大幅に回復。10月～12月比で25%増加へと転じる。

- 登録者の出身業界別割合はメーカー35%→サービス23%→通信・インターネットが12%となっているが、通信・インターネット業界出身者が7ポイント減少。
- 特筆すべきは登録者の年齢で前期と比較して20代後半が21%→12%へ減少、20代全体でも17%に留まった。逆に40代以降が40%→47%へと増加している。
- 職種別の割合では知的財産職が、前期より22%→32%へと大きく増加しているが、「一般法務」が「知的財産」を大きく上回る傾向は変わらず68%を占めている。
- 求人増加や有効求人倍率の高止まりを背景に離職者の割合も減っており、良い求人があれば転職をしたいという、転職回数2回以下の若手層の登録者が増えているのが特徴。

## 求人動向

### ◆求人数は安定的に増加するも増加ペースは緩やか。

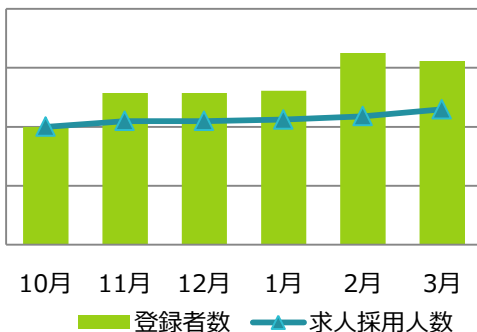
- 10月以降、求人数は安定的に増加している。ただし、市況感の変化から今後の求人動向には不安定さが漂っている状況。
- 即戦力の求人が多く、また実務レベルの英語力を必要とする案件の割合も高いことが特徴。市場の動きに合わせて引き続きM&Aやアライアンスなど、業容拡大や子会社化、買収などを行う企業が多く、そういった企業の動きに紐づいて戦略法務や知財戦略などの求人が増えている。
- インハウスロイヤー、あるいは弁理士の採用を積極的に検討する企業が増えている。ロースクールや法学部出身者などの若年層育成を前提とした求人も若干数ではあるが見られる。

## 採用成功 POINT

### ◆採用成功の鍵は、『ミッションの共有』と『条件』。

- 組織体制や今後の事業展開、ミッション、入社初期に任される業務などを伝えることで、キャリアパスを含め自身がどのように会社の中で活躍できるかを明確にしたい転職希望者が多いため、より有効な面接の場となる。
- 内定を獲得する方は現職でも重要ポジションに就いているケースが多く、年収を含めた条件面も一つの意思決定要因となる。各企業の業績改善を前提に賞与額が増えているケースも多く、年収を下げてまで転職を考える方は少なくなってきた傾向がある。応募者の希望する年収に届かないケースでは、業務内容を魅力的に説明するなど、何らかのフォローが必要となる。

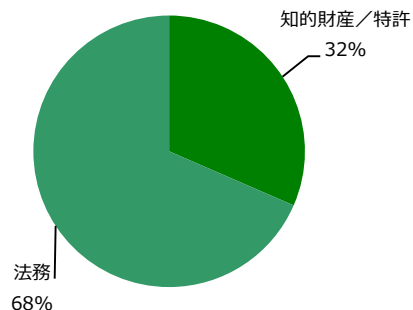
## ▼求人マーケット動向



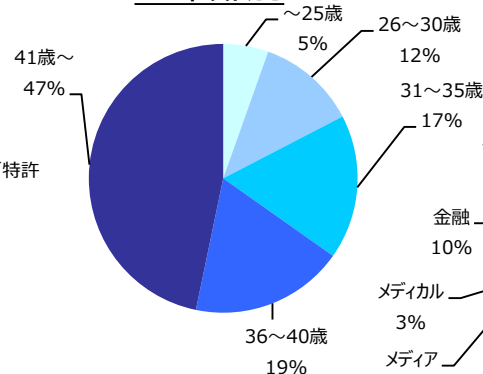
【データ概要】  
▼登録者詳細  
対象：2015年10月1日～2016年3月31日にDODAにいただいた求人件数と登録者数。  
※10月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

## ▼登録者詳細

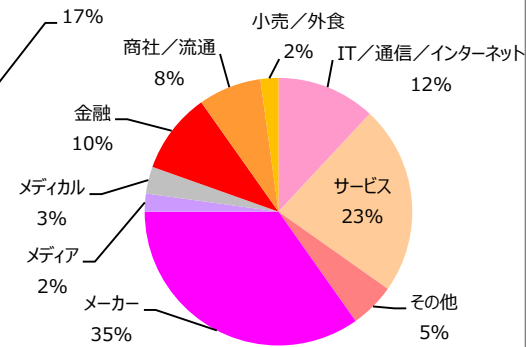
### ▼職種別



### ▼年齢別



### ▼出身業界別



※対象：2016年3月にDODAにご登録いただいた方。

## 登録者動向

### ◆2016年1月～3月の登録者数は増加。

- ・1月以降、最盛期に向けて登録数は増加。2月をピークに2月、3月は高い水準で登録数は推移している。
- ・登録者の年齢としては、20代後半・30代前半が多く、全体の49%を占めている。一方で41歳以上の割合が24%に達し、TOP2と同等の割合にまで増加。
- ・職種としては「商品企画」が30%で1位。次いで「販売促進・プロモーション」が21%と前期同様も多く、業種としてはメーカーに次ぎ、サービス業界の方の登録が多い。

## 求人動向

### ◆求人倍率は0.74倍。10月～12月と比較すると微減。

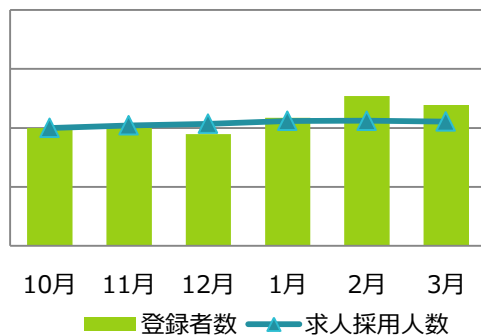
- ・4月から新年度を迎える企業を中心に求人数自体は1-3月比104%。しかしながら登録者数が1-3月比121%と増加しており、求人倍率は微減となっている。
- ・事業会社の求人としては、Webマーケティング、販売促進・プロモーション領域の求人が継続して多く、特にデジタル領域の重要性は今後ますます高まってくる。
- ・一方で、コンサルティング会社でのマーケティング・CRMコンサルタントの求人や広告代理店などのニーズも引き続き高く、企業の事業戦略において重要な役割を果たす存在となっている。

## 採用成功 POINT

### ◆「個人/企業双方の成長と将来性」をベースに長期的なキャリアパスを共有し、スピード感を持った対応が重要。

- ・「スキルUPして成長したい」「より大きな事業/魅力的なサービス」に携わりたいという20代後半～30代前半の登録者が増加している中で、キャリアパスや企業の成長性を見る目は厳しくなってきた。一方で安定性やワークライフバランスへの意識も依然として高く、今後の市場や企業の成長/将来性やその中でどのようなスキルが身に付き、成長していけるかを具体的に伝えることが重要となってくる。
- ・また、昨今増加している30代後半～40代前半の層に関しては企業・事業を見る目は一層厳しいものがあり、企業の成長性/将来性はもちろん個人の経験をどう活かしていけるのか具体的に伝えることが不可欠である。
- ・内定を獲得する登録者は、早期での内定や複数内定を獲得している現状が多く、複数候補者の確保と一層スピード感のある活動が採用成功のカギを握っている。

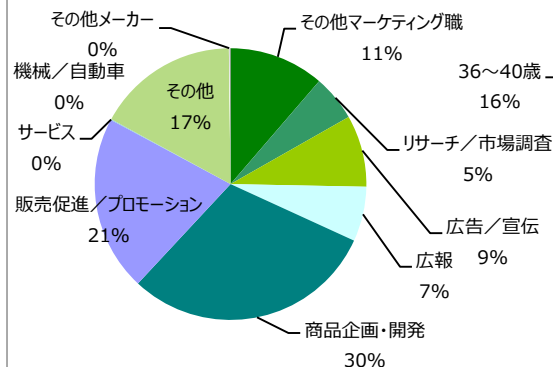
## ▼求人マーケット動向



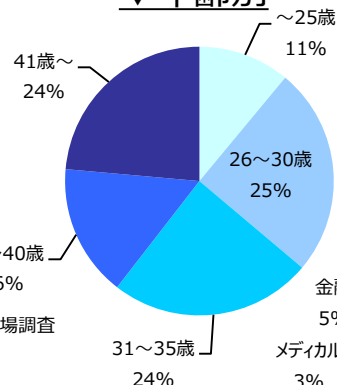
【データ概要】  
▼登録者詳細  
対象：2015年10月1日～2016年3月31日にDODAにいただいた求人件数と登録者数。  
※10月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

## ▼登録者詳細

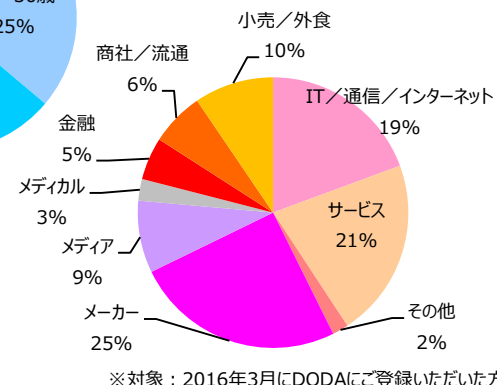
### ▼職種別



### ▼年齢別



### ▼出身業界別



## 登録者動向

- ◆登録者は微増。中堅以上の登録が半数以上。若手層はキャリアチェンジも視野に入れた転職活動が増加。
- ・登録者数は、12月を底に1月から微増傾向。年末年始の繁忙期が落ち着き転職活動を進める傾向へ
- ・引き続き、36歳以上の登録者が全体の53%を占めており、経験者層をいかに採用し、活用していくかがポイント
- ・転職市場の盛り上がりから、総合職、営業職などの求人が増加しており、購買、物流経験者の中にも、営業や総合職を志望する方が増えている。
- 採用要件の定義においては、新しいことにチャレンジしたい未経験者や、親和性のある方(商材、英語力、顧客折衝経験など)を、採用対象にしていくことが採用成功ポイント
- ・経験者は、物流企画やプロジェクトを担う経験を求めるなど、仕事の中身を重視する傾向

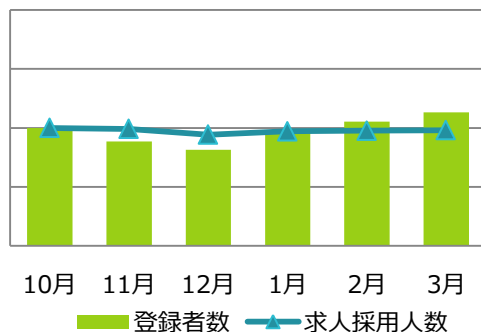
## 求人動向

- ◆求人数は横ばい。語学力や企画力などマーケットの複雑化に伴い採用要件が高まる傾向に。
- ・求人数は引き続き横ばいの状況。EC市場の活況、物流網の再編やメーカーの中でもメディカル領域の求人が増加傾向
- ・貿易、購買職、国際物流など英語力を必要とする案件は引き続きニーズが高い
- ・業務量の拡大などから、急募案件も増えている

## 採用成功 POINT

- ◆登録者の保有スキルや採用競合を意識した要件設定と、柔軟な面接調整が採用成功のポイント。
- ・即戦力を求める企業側と、登録者の保有スキル、希望との乖離があり、対象者が限られる傾向が強い
- 取扱い商材、語学力、調整力、折衝力など転用可能なスキルを持つ方には積極的に面接機会を設けて判断するのが良い。
- 同業界や同職種を並行して面接を進めているケースが多いため、会社の特徴や、どんな業務に携わり、どんなキャリアパスを期待しているかなど、他社との差別化を行い、社内見学や社員面談など行うなど、ターゲットが魅力を感じる情報提供や選考スピードの短縮(選考日数、回数の削減など)も採用成功のポイントとなる。
- ・外出が難しい業務を担当していることが多いため、夜19時以降や土日の選考を調整可能にすると、他社と差別化できる。

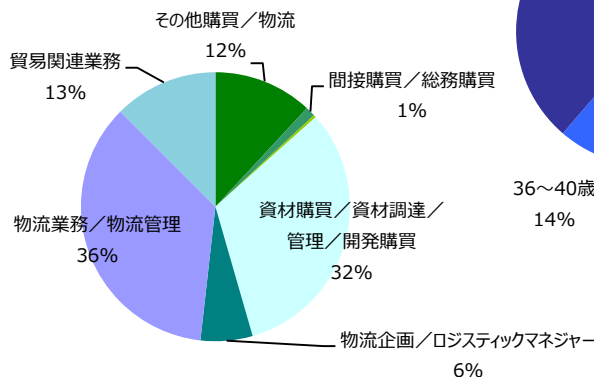
## ▼求人マーケット動向



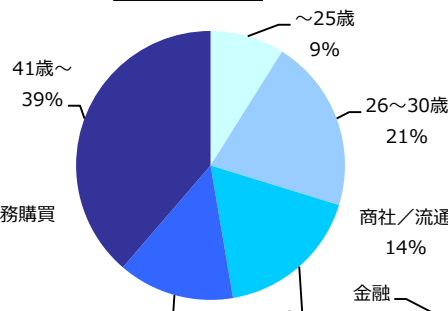
【データ概要】  
▼登録者詳細  
対象：2015年10月1日～2016年3月31日にDODAに  
いただいた求人件数と登録者数。  
※10月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

## ▼登録者詳細

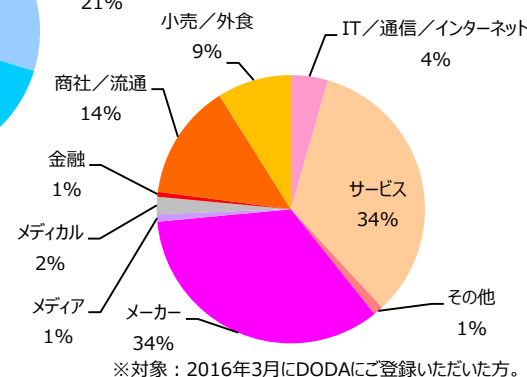
### ▼職種別



### ▼年齢別



### ▼出身業界別



※対象：2016年3月にDODAにご登録いただいた方。

## 登録者動向

### ◆ 期末にかけて登録者は大幅増、4月以降も安定的に推移する見込み

登録者数は1月以降毎月増加し四半期での推移は115%増となった。

例年の傾向と異なり、今年度は期末の3月にも登録者が増加している。背景としては、転職市場全般が活況となっているために、漠然と転職を考えていた方が情報収集も兼ねて登録をしている可能性が考えられる。

4月以降は期末の多忙期が終了し、転職活動への時間を割くことが可能な状態となるため、現状維持もしくは増加が見込まれる。

登録者の年齢が徐々に高年齢化してきている状況は変わらず、全体の約40%が36歳以上の登録者となっており、高年齢の社内SE決定事例も増加傾向にある。

一方で、応募先をより厳選して転職活動を行う方や、登録しても応募までに時間をかけて求人を厳選する方が多い傾向にある。

## 求人動向

### ◆ 求人数は微増傾向、各社の多様なニーズが見受けられる

社内SEの求人総数としては四半期で103%と微増傾向。ベンチャー企業から大手企業までシステム強化・内製化のための採用が増加している。

特にクラウド活用、ECサイトやWebサービス開発など、多様化している状態が継続しており、

流通小売業でのEC・オムニチャネル関連の内製化ニーズは増加、金融業におけるFintech関連システム開発のニーズは増加傾向の印象。

その他業界でも情報システム部門での基幹システム担当の募集は増加し、ベンダーコントロールや上流経験が求められるだけではなく、開発経験・運用監視経験が求められるケースが増加している。

## 採用成功 POINT

### ◆ 採用活動における柔軟な姿勢・企業魅力化が採用成功のポイント

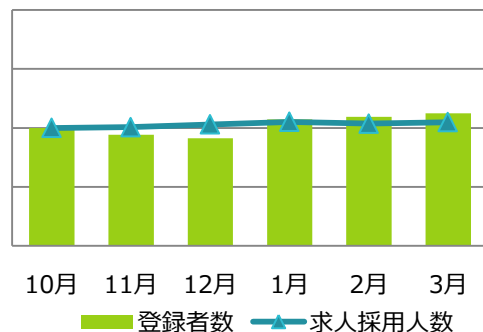
引き続き、ITエンジニアの中で社内SEを希望する方は全体の約2/3を占めている状況。

人気職種ではあるものの、一部の大手金融機関、製造業、流通小売業への応募が集中している状況もあり、ベンチャー企業・中堅中小企業が採用に苦戦している。

必要に応じて、採用要件の再定義、採用スピードの改善、面接で転職希望者に自社をアピールすることなどが採用成功へのポイントと考えられる。

決定者の傾向としては優秀なエンジニアほど現職多忙により面接調整に難航するケースが多く、土日の就業・時間外の面接対応など求職者に寄り添う選考が重要である。

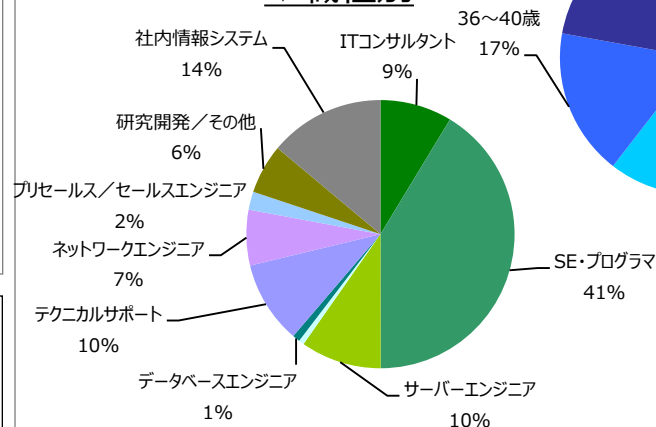
## ▼ 求人マーケット動向



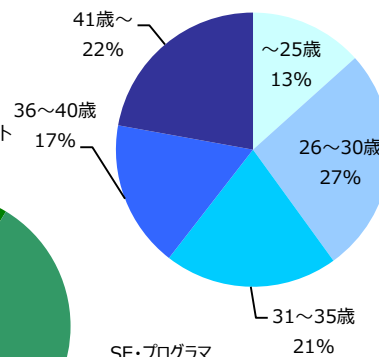
【データ概要】  
▼登録者詳細  
対象：2015年10月1日～2016年3月31日にDODAにいただいた求人件数と登録者数。  
※10月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

## ▼ 登録者詳細

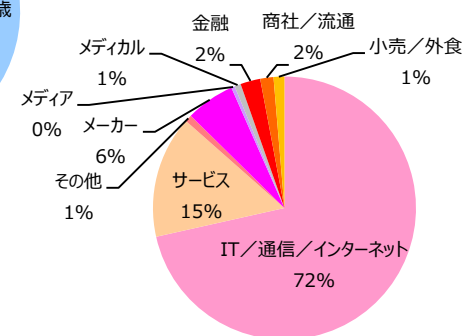
### ▼ 職種別



### ▼ 年齢別



### ▼ 出身業界別



※対象：2016年3月にDODAにご登録いただいた方。