

2022年6月14日
株式会社ビズリーチ

<ヘッドハンターにアンケート> 企業からの相談、直近1年で最も増加したのは 「応募が集まらない（83.2%）」

9割が、2022年後半は「転職市場が活性化」と予測

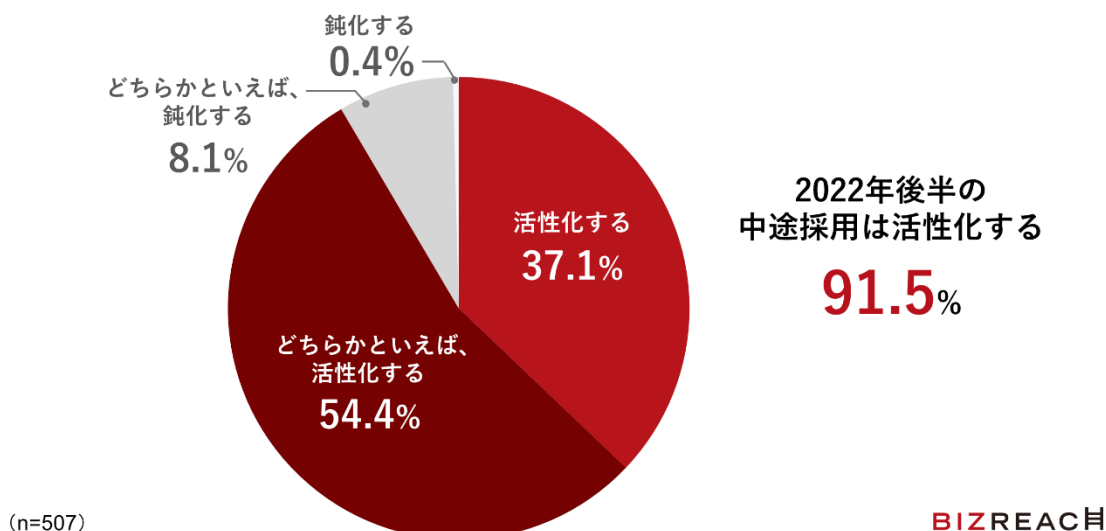
Visionalグループの株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：多田洋祐 以下、当社）が運営する、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」は、ビズリーチに登録するヘッドハンターを対象に、中途採用・転職支援に関するアンケート^{※1}を実施しました（有効回答数：562）。

その結果、9割以上のヘッドハンターが、2022年後半は「企業の中途採用活動」が活性化すると予想しました。一方、企業からの相談で、この1年最も増加した内容は「応募が集まらない（83.2%）」でした。活性化する転職市場において、求職者からの応募を待つ従来型の採用方法では母集団形成が難しく、企業が求める人材を採用するために、あらゆる手段を主体的に考え、能動的に実行する採用活動「ダイレクトリクルーティング」の必要性が高まっていることが分かる結果となりました。

■9割以上のヘッドハンターが、2022年後半は「企業の中途採用活動」が活性化すると予想

2022年後半の企業の中途採用活動については、91.5%のヘッドハンターが活性化すると回答しました。緊急事態宣言の解除やまん延防止等重点措置の終了など、経済の正常化が進むなか、中途採用活動を強化する企業が多くなると予想するヘッドハンターが多いと推測されます。

Q. 2022年後半（向こう半年）の、企業の中途採用活動はどうなると思いますか。



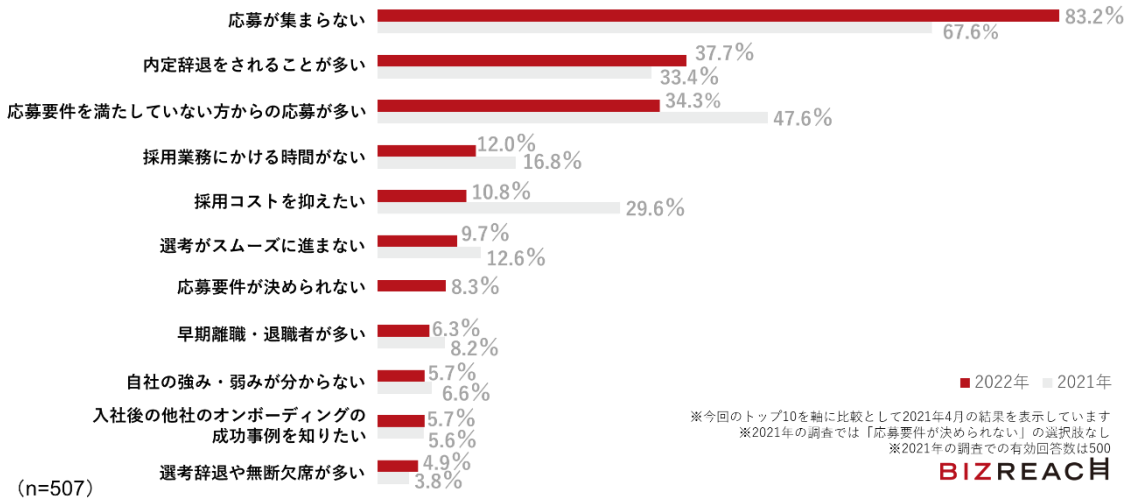
■この1年で増加した、企業からの相談内容は「応募が集まらない（83.2%）」が最多

1年前と比較して増加した、クライアント企業からの相談内容について質問したところ、「応募が集まらない（83.2%）」という回答が最も多い結果となりました。昨年と比べると、15.6ポイント増加しており、慢性的な人材不足がより深刻化していることがうかがえます。

次いで「内定辞退をされることが多い（37.7%）」「応募要件を満たしていない方からの応募が多い（34.3%）」が続く結果となりました。人材獲得競争が激化するなか、母集団形成に悩む企業や候補者の転職意欲の向上に課題を抱える企業が増加していることが分かります。

Q. 1年前と比較して、クライアント企業からの相談はどのような内容が多かったですか。

（複数選択可。3つまで）



■ 採用成功のカギは、「経営者の採用へのコミット」「現場（受け入れ部門）との連携」「柔軟な働き方への対応」

ヘッドハンターにアフターコロナで採用に成功する企業の特徴を聞いたところ、「経営者が採用にコミットしている」「現場（受け入れ部門）との連携ができています」といった回答が多くあがりました。人事だけでなく、経営層や現場（受け入れ部門）が主体的に採用活動に関わることが採用成功につながるということが分かります。また、「複数のキャリアパスの選択肢を設けることができる」「柔軟な働き方（リモートワーク、副業）への対応」といった回答も多くみられ、主体的なキャリア形成の意識が高まるなか^{※2}、企業は候補者のキャリア観を意識し、一人一人の志向に合わせた仕事内容や働き方の提示が求められていることが分かります。

Q. アフターコロナで採用成功すると感じる企業の特徴をお聞かせください。（フリー回答）

- ・新規性の高い採用手法のキャッチアップ、さまざまな採用手法の実践
- ・経営者自らが採用活動にコミットする企業
- ・人事だけでなく会社全体で採用を推進している
- ・採用部門と人事の連動
- ・自社募集職種に対する理解度が高い
- ・選考プロセスを含めた求職者体験が良い企業
- ・企業から主体的に動く企業（オファー面談、選考フェーズを短くするなど）
- ・候補者に対して、複数の働き方やキャリアパスの選択肢を設けることができる
- ・求職者ニーズに合致した環境の構築（リモート・副業等）

■ 「JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2022」受賞ヘッドハンターが目指す

2022年後半の「採用ニーズが高い注目のポジション」を発表

人材獲得競争が激化するなか、企業の採用ニーズが特に高まっているポジションを、ビズリーチに登録する約5,100名以上（2022年1月末時点）のヘッドハンターのなかから選出された「JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2022」受賞者が解説します。

会員満足度部門受賞 株式会社フューチャーリンク 松井 健治 氏

私は IT・インターネット業界におけるエンジニアのサポートを得意としていますが、注目の職種は、プロダクトマネージャー職です。エンジニアのバックボーンを持ってプロダクトや事業をつくっていくポジションです。企業にとって、プロダクトマネージャーが事業成長の鍵となるため、採用ニーズが高いです。

地方創生部門受賞 株式会社カラフルカンパニー 中西 麻美 氏

私は、主に機械・電気電子・半導体分野を中心とした製造業での支援を担当していますが、注目しているのは「カスタマーサクセス」です。北陸ではこれまであまり聞かない職種でしたが、最近では地場の機械メーカーからもご依頼いただくことがあります。カスタマーサクセスは、能動的に顧客へ働きかける職種です。近年、企業がサービス・製品の差別化を図るため、マーケティング戦略の一環として採用を強化しているという話を聞きます。例えば工作機械メーカーでは、機械単体ではなく生産支援のためのソフトウェアをセットで販売し、サブスクリプションサービスを提供するケースがあります。

金融部門 MVP 受賞 キャリエイブル株式会社 下田 由紀 氏

今のトレンドは、再生可能エネルギーや新しいモビリティサービスに対して AI・ビッグデータ・DX など新しいテクノロジーを駆使する企業・事業への投融資を担うポジションなどです。また投資を手掛けた後、その事業成長をハンズオンで支えるような業務も増えてきています。

商社部門 MVP 受賞 株式会社 KCG キャリア 黒田 茂 氏

総合商社では新規事業立ち上げや M&A、投資先事業の PMI (Post Merger Integration)、収益化、さらには撤退も含めたポートフォリオ組み換えへの戦略構築・推進ができる人材を中心に求められています。ただし、事業投資が目的ではなく、事業育成と横展開が目的です。一方、専門商社では従来総合商社が担当してきたトレーディング分野を広範囲に取り込んできており、従来型の商取引を超えたバリエーションの拡大に挑戦しています。そしてどちらも DX の取り組みは最重要の経営課題です。

IT・インターネット部門 MVP 受賞 株式会社コープラス 新井 洋企 氏

BtoC 領域における、いわゆる「0→1」でサービスの企画段階からプロジェクトに参画できるサービス企画職と PM 職に注目しています。サービス企画職は、お客様の「売れるサービス」を開発するために、ビジネスサイドと共同で課題の発見、解決策の立案、ゴール・アウトプット・計画の設定をし、プロジェクトをリードするポジションです。そのプロジェクトにおける要件定義からリリースまでの開発ディレクションを一貫して行う PM 職のニーズも高まっています。

コンサルティング部門 MVP 受賞 株式会社エグゼクティブリンク 北條 将也 氏

私は、デジタル領域等、広く IT 領域を担当していますが、注目の職種は、リスク・セキュリティ領域のコンサルタントです。従来、ビジネスニーズが高いポジションでしたが、不確実な経営環境のなかでより引き合いが強まっています。在宅勤務をはじめとした働く環境の変化によって「境界」の位置が変わり、アイデンティティーを中心としたゼロトラスト実現の重要性が高まっています。また、企業が DX を推進するうえでの、組織・制度・環境等の体制構築に関わる「デジタルガバナンス」関連の人材のニーズも増えています。

メーカー部門 MVP 受賞 株式会社クイック 芹澤 朋子 氏

近年は半導体、電子部品、装置メーカーでの支援を多くしていますが、注目の職種は、やはりソフトウェアエンジニアだと思います。製品の組み込みや制御開発、プロジェクトリーダー、データサイエンティスト、AI エンジニア、システムエンジニア、ソフトウェア品質管理・品質保証の業務を担うポジションです。自動運転や DX・IoT、スマート家電など産業のデジタル化が進むにあたりニーズが拡大し、今ではソフトウェアエンジニアを募集していないクライアント企業はないといっても過言ではありません。

メディカル部門 MVP 受賞 株式会社クイック 盛喜 文也 氏

臨床開発関連職、なかでも CRA に注目しています。CRA は、新薬の開発過程において治験のモニタリングを行う職種です。新薬を市場に流通させるためには、CRA の活躍が必須です。相次ぐ薬価改定、日本の医療現場における DCT（Decentralized Clinical Trials/分散型臨床試験）促進の必要性、それらに伴う海外とのドラッグラグ懸念など、コロナ禍の影響で課題が一層顕在化した印象を受けます。CRA の在り方や求められるスキルにも変化が生じると考えています。

流通・小売り・サービス部門 MVP 受賞 アズール&カンパニー株式会社 和田 孝 氏

フード・サービス業界、小売り・流通業界における DX 人材の需要は、消費行動の多様化やリアル店舗の IT 化の流れもあり、依然注目度は高いです。併せてご依頼が増加傾向にあるのが IMC（Integrated Marketing Communication）です。マス広告や PR 活動、デジタルマーケティング、実店舗での販売促進などを統合的に管理するポジションです。コミュニケーションチャンネルが多岐にわたるなか、ブランド戦略の柱となる職種であり、他業界から採用するケースも増えています。

広告・エンターテインメント部門 MVP 受賞 株式会社アジェンテ 西田 雄高 氏

ゲーム・エンターテインメント領域においては、「ファンマーケティング」が注目の職種です。宣伝プロモーションの一つですが、新規ユーザーの獲得ではなく、既存ユーザーのロイヤル化を目的とした施策（オフライン・オンラインイベントの企画、アニメ化やグッズ化などの二次展開、SNS 運用）に特化したポジションです。

「JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2022」について

ビズリーチに登録する約 5,100 名以上（2022 年 1 月末時点）のヘッドハンターのうち、面談満足度や決定数などの 7 項目で構成されるヘッドハンタースコアをもとに、総合的に優秀な結果を残したヘッドハンターに贈られる賞。今年度は全 10 部門で、総勢 10 名が受賞。

■株式会社ビズリーチ 取締役副社長 ビズリーチ事業部 事業部長 酒井 哲也 コメント

「JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2022」を受賞されたヘッドハンターの方々のコメントにあるように、各業界で専門性の高い即戦力人材が求められています。また今回の調査で、待っていても求職者からの応募がこないと感じている企業が増加していることが分かりました。即戦力人材のニーズが高まるなか、企業には主体的にあらゆる手段を実践する、「攻め」の採用活動「ダイレクトリクルーティング」が求められています。求める人材を採用するためには、人事部門だけでなく、トップ自ら採用にコミットし、現場（受け入れ部門）と連携した採用が必要です。ビズリーチの導入企業でもその動きは加速しており、事業成長のために採用力向上に取り組む企業が増えています。



今後もビズリーチは、ヘッドハンターの皆様にお力添えいただきながら、企業の成長に貢献できるよう努めてまいります。

※1：「中途採用・転職支援に関するアンケート」

対象：ビズリーチに登録するヘッドハンター 調査期間：2022年4月18日～2022年4月24日 有効回答数：562

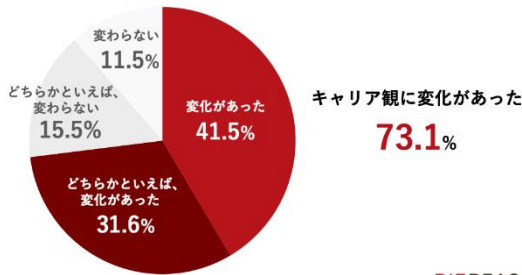
- ・各比率において、項目によっては端数処理の関係で合計が100%にならない場合があります。
- ・本調査を引用される際には、「ビズリーチ調べ」と必ずご記載ください。

※2：ビズリーチ「キャリア観や転職に対する意識についてのアンケート」より（下記参照）

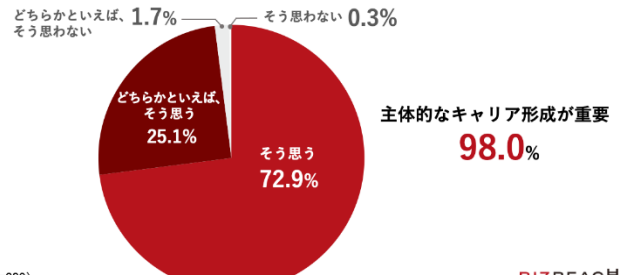
参考) ビジネスパーソンキャリア観の変化と転職意識について

ビズリーチ会員にアンケートを実施したところ、コロナ禍で、7割以上のビジネスパーソンがキャリア観に変化があったと回答しました。また、98.0%のビジネスパーソンが、企業に依存しない「主体的なキャリア形成が重要」と回答し、8割以上のビジネスパーソンが転職に意欲的であることが分かりました。

Q. 約2年続くコロナ禍を経て、ご自身のキャリア観に変化はありましたか。



Q. 働き方が多様化し、変わり続ける時代において、主体的なキャリア形成が重要だと思いますか。



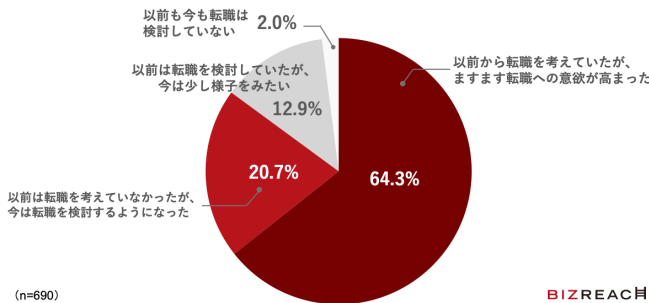
(n=690)

BIZREACH

(n=690)

BIZREACH

Q. 直近1年で、ご自身の転職に関する考え方に変化はありましたか？



(n=690)

BIZREACH

「キャリア観や転職に対する意識についてのアンケート」

対象：ビズリーチ会員 調査期間：2022年3月29日～2022年4月4日 有効回答数：690

- ・各比率において、項目によっては端数処理の関係で合計が100%にならない場合があります。
- ・本調査を引用される際には、「ビズリーチ調べ」と必ずご記載ください。

■ 即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」について

ビズリーチは企業と求職者が直接やりとりできるプラットフォームがなかった人材業界において、人材データベースを企業に開放することで採用市場を可視化しました。また、企業やヘッドハンターが求職者へ自らアプローチできるプラットフォームを提供することで、必要としている人材を採用するために、あらゆる手段を主体的に考え、能動的に実行する採用活動「ダイレクトリクルーティング」を推進し、優秀な人材のスピーディーな採用をご支援しています。なお、利用するヘッドハンターは当社独自の厳格な基準をクリアしています。求職者は、今まで知りえなかった企業からアプローチを受けることで、キャリアの選択肢と可能性を最大化することが可能です。

URL : 求職者向け <https://www.bizreach.jp/>
企業向け <https://bizreach.biz/service/bizreach/>

■株式会社ビズリーチについて

「すべての人が『自分の可能性』を信じられる社会をつくる」をミッションとし、2009年4月より、働き方の未来を支えるさまざまなインターネットサービスを運営。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、静岡、広島に拠点を持つ。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」、人財活用プラットフォーム「HRMOS（ハーモス）」シリーズ、挑戦する20代の転職サイト「キャリトレ」、OB/OG訪問ネットワークサービス「ビズリーチ・キャンパス」を展開。2020年2月、グループ経営体制への移行にともなって誕生した Visional グループにおいて、主に HR Tech のプラットフォームや SaaS 事業を担う。

■ Visional について

「新しい可能性を、次々と。」をグループミッションとし、HR Tech 領域を中心に、産業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するさまざまな事業を展開。「ビズリーチ」をはじめとした採用プラットフォームや、人財活用プラットフォーム「HRMOS」シリーズを中心に、企業の人材活用・人材戦略（HCM）エコシステムの構築を目指す。また、M&A、物流 Tech、サイバーセキュリティ、Sales Tech の領域においても、新規事業を次々に立ち上げている。

URL : <https://www.visional.inc/ja/index.html>