



Spring Professional

# IT業界アナライズ

**Spring**  
Professional Leadership Series

Quarter 2 • 2017  
Previously part of **Adecco**





# IT業界の 求人動向・ニーズ

厚生労働省の調べによると、情報処理・通信技術者の有効求人倍率は、平成29年2月の時点で2.59。全体の有効求人倍率1.26と比べて、採用ニーズの非常に高い業界であることがわかります。

スマートフォン分野の拡大や、Fintech、AI、IoT…と次々新しい分野が出てくるなど、エンジニアやプログラマーの活躍の場は広がっていますが、応募者にもそうした変化に対応できる柔軟性や常に知識を吸収していく意欲が求められています。

# IT業界の トピックス



## 成熟しつつある業界ではあるが、募集ニーズは高く多岐にわたる

IT業界は慢性的な人手不足で常に多くの求人募集がありますが、現在のIT業界はある程度成熟しており、未経験者まで採用するという傾向が強いわけではありません。ただし、第二新卒、若手採用に限っては二極化が進み、小規模のベンチャー企業などでは未経験者の採用も行っています。



## 45歳くらいまで転職は活発。ステージに応じた企業選びを

転職回数は極端に多くなければそれほど気にされませんが、転職理由の納得性が重要です。また、年齢も45歳くらいまでは募集も活発に行われています。転職先を選ぶポイントとして、20代の方は年収よりも将来のゴールに向けてキャリアをつくっていきけるかという可能性を大切に、40代の方はこれまで培ったスキルをどう活用するかという点を重視する傾向にあります。



## 業界の今後のトレンドは、総合力強化と海外進出

数年前からSI企業を中心に企業統合の動きが出ていますが、今後さらに活発になっていくと思われます。システムにおけるコンサルと開発の領域が融合されたり、戦略的買収などでホールディングス化が進んでいます。また取引先メーカーの海外進出とともに海外に展開していく企業も増えています。上流から全工程をカバーしていく方向と海外に拡大していく方向、この二つの事業展開が今後大きな流れになっていくと思われます。キャリア形成もそうした動きを考えながら行うといいでしょう。



コンサルタント藤田に聞く、

# IT業界の攻略法

1 キャリアビジョンを明確に持とう

2 小さな行動でもいいからキャリアパスのための実績を積み上げよう

3 エージェントを活用して、企業の業務の詳細をきちんと把握しよう



## コンサルタント 藤田孝弘

大学卒業後、人事系コンサルティング会社にて人材採用と教育・人事制度関連の法人向けコンサルティングに約10年間従事。その後、人材サーチファームにてITやコンサルティング業界を中心とした転職コンサルタントを経て、アデコの人材紹介サービスの立ち上げに参画し、現在に至る。人材サービス業界において30年近いキャリアを持つ。

コンサルタント藤田に聞く、

# IT業界の攻略法

IT業界で転職を考えている方々は、まず何から始めたらいいでしょうか。



まずは目標を明確にすることです。経験があっても、目標を明確に言えないと採用されません。「この会社に入りたい」という目標よりも、「私はこれをやりたい」という目標の方が良いです。

皆さん漠然とした目標はあるかもしれませんが、面接で言葉にして伝えるとなると難しいかもしれませんね。

「10年後のイメージはどうなっていたいですか?」と私はよく聞きます。でもたいてい10年後は出てこない。そこで「5年後はどうですか?」と聞いてみます。それでも出てこない人には、いくつか事例を話して、その中で応募者の目指す方向を探るようにしています。目標を明確にすることにはけっこう時間を使います。



目標を明確にしたうえで、キャリアをどう積み重ねていったらいいでしょうか。

エンジニアでいえば、その業界・業務に精通した業務SEやコンサルタントとして進んでいくのか、それともアーキテクトのようにテクノロジーを強みにしていくのかで違います。

そうやってキャリアパスを常に意識していくことが大切なんです。

常に自分の強みを確認して、広げようとしていくことが大切です。また、自分の強みが時代遅れになったりズレたりしないように、業界のトレンドも常に追っておく必要があります。そうすれば多少足りない領域があっても、キャリアアップを実現しやすくなります。



# コンサルタント藤田に聞く、 IT業界の攻略法



目標はあるけどいまの業務ではその実績が作りづらい。そんな方も多いと思うのですが、その場合はどうしたらいいのでしょうか。

企業面接の場では、もし不足している部分があるのであれば、そこをどのように埋めようとしているのかをアピールします。「思っています」程度じゃダメです。「そのためにどのような事をされていますか？」と具体的な取り組みについて突っ込まれますので、小さいことでもよいので行動で示すことが大事です。



## キャリアアップがうまくいった例はありますか。

転職を2回する前提で、目的のキャリアに近づけるキャリアプランを提案したことがあります。その方はエンジニアでしたが、第二新卒としての転職でコンサル会社に行きたいという希望がありました。しかしいきなりその会社への転職は難しかったため、次の提案を行いました。

まず第1ステップとしてコンサル系の開発会社に入社し、5年でマネージャーになり、力がついたらと第2ステップとして目標とするコンサル会社に転職をするというものです。実際、その方は想定していた期間より短い3年でマネージャーとなり、当初の目標よりも早く目的とするコンサル会社に転職することができました。



## キャリアアップのために外国語はやっておいた方がいいですか。

今は採用条件に外国語を求める企業は多くありませんが、海外市場を視野に入れている会社は増えています。海外からの人材も多くなっていることから、今後は英語が必要になってくるものと予測します。



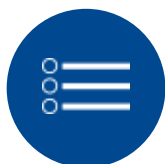
## 資格は必要ですか。

採用条件としては資格よりも、業務経験やスキルの方を重視する企業が多くを占めています。かといって、資格が不要というわけではありません。会社ごとに基準が異なりますので、事前にその点に詳しい人やエージェントに相談することをお勧めします。



コンサルタント藤田に聞く、

# IT業界の攻略法



## 求人情報を見るときは、どこに気をつけたらいいですか。

企業の立ち位置に注意してください。一次請けなのか二次請けそれとも三次請けなのか。どんな取引先を持っているか、などです。また、同業の中でも特色はどこにあるのか。ただ、こうしたことは求人票を見ただけでは分かりにくいので、私たちエージェントに聞いてください。



## Springのようなエージェントから情報を引き出すことが大事なんですね。

特に私たちSpring転職エージェントは、一人のエージェントが応募者とお目にかかりますし、企業にも訪問します(応募者担当と企業担当で分かれているエージェントが多い)。360度式コンサルティングのスタイルは、提供する情報にズレが少なく、鮮度が高く密度の濃い情報をお伝えできるため、応募者・企業様の双方にご満足いただける対応ができると自負しております。



## 企業のことが分からなくてモヤモヤすることも少なそうですね。

そうですね。応募者の不安も減ると思います。企業が応募者に求めるポイントや企業の特徴をダイレクトに伝えることができるので、決定の確率も高まります。数撃てば当たるではなく、狙う企業を決めてそこに向けてアピールを考えていく、というのが私たちのやり方です。

## 最後に

IT業界は、求人数も多く、転職が活発な業界です。そのため、自らのキャリアプランが描けないまま転職をして失敗する人も少なくありません。特に一貫性の無いキャリアになってしまうことで、市場価値を下げることもあります。だからこそキャリアビジョンを明確にすることが重要であると考えます。

転職を成功させるだけでなく、皆さまのキャリア形成についてもよき相談相手としてお役に立ちたいです。

