



Spring Professional

医療業界アナライズ

Spring
Professional Leadership Series

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



医療業界の 求人動向・ニーズ

2025年にはベビーブーム世代が後期高齢者となり、高齢者が人口の約30%である3,500万人まで増える※とされています。つまり、それだけ医療を必要となる人が増え、医療分野は伸びるとされています。その勢いは、業界全体で毎年約一兆円ずつ予算が増えているような規模です。そのため、人材もまだまだ足りない状態で、売り手市場がしばらく続くと思われています。

※平成18年厚生労働省・委員会報告書より

医療業界の トピックス



国の方針転換には注意が必要

医療業界は、国の方針に左右される部分が大きいです。その動向次第では、需要が少なかったり、将来的に縮小していく分野にキャリアを進めてしまう可能性があります。開発部門は各企業のコアな部分であるため比較的影響を受けにくいのですが、それ以外の職種の方は国の方針についても注意する必要があります。



業界再編が活発化

医療業界でも業界再編が多くなっています。日系企業同士の合併をはじめ、日系企業が外資系企業を買収したり、海外の販路を効率的に築くために海外の企業と提携したりといった動きが活発になっています。そのような動向は企業の人材戦略にも大きく影響を与えています。



戦略の主流は、研究・開発部門への人材の集中

いままで大手の製薬会社は、物流などの部門も自社で持っていました。でも最近は、製薬に関わらないところは、分社化したり売却したりしています。製造部門でさえも自社で持たないというような動きがあります。つまり、世界規模で他社に負けない競争力をつけるため、研究や開発の選択と集中がなされ、その企業の戦略に合う専門性の高い人材を求める傾向があります。

コンサルタント 関谷に聞く、 医療業界の攻略法

1

自分の仕事内容や仕事にとりくむ姿勢は、
ポイントを絞って明確に

2

伝える内容も大事だけれど、伝え方にも
注意しよう

3

こだわりや自分のやりたいことは、とりあえず
全部エージェントにぶつけよう



コンサルタント 関谷真理子

大学卒業後、広告代理店で営業職に就く。その後、人材サービス業界に移り、医療業界に特化した転職エージェントとして勤務。その経験を生かし、医療業界担当としてアデコに入社。

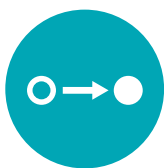
皆さまの諦めない姿勢・熱意に応えられるよう、最後まで一人ひとりの背中を押し続ける覚悟を持ってサポートしています。

コンサルタント関谷に聞く、 医療業界の攻略法



医療業界では、どのような職種の募集が多いのでしょうか。

営業のMRはもちろん、研究開発や製品開発の求人が多いです。あとは、省庁とのやりとりを行う薬事申請者や、置くことが義務づけられている安全管理責任者や品質保証のポジションも需要があります。大手メーカーは特にいろいろなポジションで募集しています。ただ、それぞれがピンポイントの募集なので、マッチする応募者も少ないのですが、企業側もなかなか妥協はしません。



医療から他の業界に移る方はいらっしゃいますか。

化粧品業界や食品業界には、研究開発や品質保証の職種で移る方がいます。ただし、医療業界の方が高い給与水準であるのと開発設備が整っている場合が多いので、そこがネックになることも多いです。それでも行きたいという方には、ご紹介できる求人はあります。



売り手市場の医療業界では転職の回数などはあまり問われないですか。

資格が必要な職種ではあまり関係ないですが、資格がなくても就ける職種だと回数の多さは気にされます。また、国内大手製薬メーカーの場合は、人材育成や中長期的な組織力強化の観点から、転職の数が多いと好まれない場合や若手を希望される場合もあります。



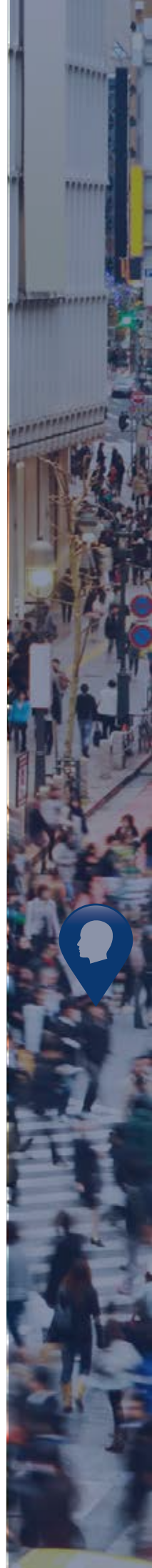
医療業界ならではの応募者の特徴はありますか。

医療業界というのが関係しているのかは分かりませんが、優秀な方が多いという印象です。自分の中でものごとを整理されているから、コミュニケーションが取りやすいです。話も一貫していてブレず、ご自身の軸をお持ちです。電話面談などをしても、本当に早いです。15分くらいで終わる場合もあります。



応募のアドバイスなどはあまりする必要がないのでしょうか。

本来は直接お会いして、きめ細かなアドバイスをしたいのですが、「求人情報だけください」「自分の年齢で入れるところだけ教えてください」という目的だけを述べる応募者の方が多い傾向があります。欲しいのは職種やキャリアに対してのアドバイスではなく求人情報です、とはっきり言われることもあります。



コンサルタント関谷に聞く、 医療業界の攻略法



全員が志望動機など完璧なわけではないですね。

たとえば面接対策で言うと、きちんと考えられていて志望動機などの内容は良いのですが、伝え方が上手くなかったり、的を絞った話し方ができていない方はいます。そうした場合には、こちらから「回答は一分以内にしてください」「結論をまず言ってから理由に入ってください」などと伝えて練習してもらいます。さらに回答を文書で用意してもらい、修正させていただく場合もあります。



職務経歴書の書き方はみなさん上手なんでしょうか。

仕事ができる方はやっている仕事のミッションがクリアになっているので、職務経歴書の完成度が高いです。自分の仕事やミッションは何で、どういう視点でやっているということが非常に明確だからです。逆に、あれもやってこれもやるとアピールポイントが盛りだくさんになってしまう方は、自分のスキルをもっと明確にしていく必要があります。



エージェントとして応募者と接するときには気をつけていることはありますか。

前職でそれなりの専門性を生かしてきちんと実績を残した方は強いですね。あとは、変化の激しい業界ですので、柔軟で勉強熱心な方というのも歓迎されます。いろんな部署と連携・協業しながら物事を進めていくので他部署連携の上手な方も必要とされています。



その方が応募者に対して誠実な姿勢に感じられます。

採用の可能性の幅を広げられないとしたら、それは私の力不足なのだと思います。もっと企業に入り込んで、ニーズを広げて求人情報を多くとれていけば、紹介できる案件も増えていきます。



医療業界の攻略法



企業に入り込んでいくというのは、具体的にはどういうことでしょうか。

求人情報をいただく信頼を得るのはもちろんですが、それだけでなく、紹介した応募者を採用してもらえるように、企業の担当者にアピールしていくことです。それは応募者の方にはあまりお見せしない活動ですが、とても大事なことだと考えています。私は自分が担当している企業には、応募者が第一志望群か第二志望群か、第一志望群の中でも優先順位はどれくらいなのか、どうしてこの応募者は第一志望群の中でも二番手なのかなど、納得がいくまでお聞きします。そのうえで面接を進めてもらいます。一番手の方は他社も受けているのではないかを、企業の担当者に確認していただいたこともあります。



応募者にもそのように深く聞くのですか。

面接対策というよりも、その方のキャリア設計を知るためにお聞きすることが多いです。「入れればどこでもいいです」という方よりも、こだわりが強く少し手がかかるくらいのほうが、個人的にはサポートしがいがあります。



こだわりの強い方は、面倒だとか難しいとは思わないのですか。

ご自身のやりたいことを明確に持っている方、こだわって仕事に携わっている方は、言葉を変えれば課題がはっきりしているので、実はキャリアを描きやすいのです。私たちエージェントの仕事は“応募者の課題解決”だと考えています。だからこそ、課題が明確な方へはどのように解決すべきか提案しやすいのです。



そうしたスタンスでうまくいったケースはありますか。

最近では、海外から日本に来て異業種で働いていた方が医療業界への転職を希望されているケースがありました。その方はアデコを利用するまでは苦戦されていたようですが、見事、大手のグループ会社への採用が決まりました。企業側も応募者側も私が担当していたので、その方のいいところを十分に伝えられたのだと思います。正直、私でないと思っていなかったケースだと思っています。

最後に

大手の求人情報はみなさん注目していますし、情報は入りやすいかと思います。でも、大手に限らず優良な企業は多くありますし、みなさんそういうことをなかなかご存知ありません。私たちには、大手はもちろん、企業規模に限らず多くの優良企業の求人情報があります。皆さんのキャリア設計が私たちの求人情報とマッチしているのであれば私も本気で企業にアピールしていきますので、ぜひ一度相談いただけたらうれしいです。



