



最新IT転職市場緊急レポート

主な出来事に注目した今後の変化について (2020年3月27日)



2019年10月～12月

■ 主なトピック

- スタートアップベンチャー企業の倒産・縮小始まる
- VCからスタートアップへの投資控え始まる
- QA市場の隆盛
- メガベンチャーの採用クローズ
- 採用ターゲットの高難易度化



2020年1月～3月

▶ 主なトピック

- ▶ 大手メガベンチャー軒並み大幅赤字決算
- ▶ Origamiの売却、JapanTaxi（全国タクシー）DeNA（MOV）事業統合
- ▶ 大手・中堅WEB企業での採用クローズ
- ▶ 古参ベンチャー企業の上場（Speee、ビザスク、ジモティー）
- ▶ 新型コロナウイルスによる採用計画の見直し、クローズ
- ▶ 投資の終了、スタートアップの淘汰

スタートアップの淘汰・縮小

- ▶ VCからの資金調達が景気の悪化を懸念して止まり始めた
- ▶ 一方でVCも優良なスタートアップが出てこず、投資を控え始めた
- ▶ 超優良と言われたスタートアップが資金調達を失敗→リストラの発生
- ▶ OrigamiなどのPay競争脱落企業の発生
- ▶ CTOクラスの退職者が急増 2019年10月～
- ▶ 品質に対しての消費者の意識の変化。プロダクトの質重視。
- ▶ 大手メガベンチャーの採用クローズに伴う体感的な景況感の低下→投資控え
- ▶ 新型コロナウイルスなどに起因する消費行動の減少
→小売系、レジャー、エンタメ系スタートアップベンチャーが売上激減
- ▶ DeNA (MOV) とJapanTaxi (全国タクシー) 事業統合など業界再編の動き

大手メガベンチャーの採用クローズ

※具体的な社名は割愛しますが、実際にある事例です。

戦略的なクローズ

- ▶ 上場準備による採用クローズ
- ▶ 組織改編による一時的な採用クローズ
- ▶ 採用計画の達成による充足

業績悪化によるクローズ

- ▶ 主力事業の業績悪化によるクローズ
- ▶ 新規投資事業の黒字化が見えずクローズ
- ▶ 採用などによる販管費の高騰によるクローズ

採用企業の変化

■ 2015年～2018年

→採用クローズ企業はほぼなし。大手からスタートアップまでいわゆる人材側が有利な状態。企業の業績、投資額も急上昇。

→いわゆるITバブル絶頂期。

■ 2019年～

→大手メガベンチャークローズ（D社・C社・B社・L社など）
優良スタートアップの採用クローズ始まる

■ 2020年～

→景気の後退。人材側不利な状況が始まる。コロナショック、景気後退の波が加速。
大手メディアR社につづき、大手自動車H社などメーカー各社も採用クローズ

業績堅調で今後も伸びていく企業

プラットフォーム事業者

- ▶ SmartHRに代表されるtoB系のSaaS企業は堅調
- ▶ 大きなパイを取れる事業
- ▶ ブランディング戦略への投資
- ▶ チャレンジを続けている
- ▶ 業界での地位を確立している

ステークホルダーが強力

- ▶ 国や自治体との連携
- ▶ 大手メーカーとの協業
- ▶ レガシーな産業での地位確立
- ▶ リアル×ITへのチャレンジ
- ▶ データを扱えるor持っている

淘汰されていく企業

事業会社のパターン

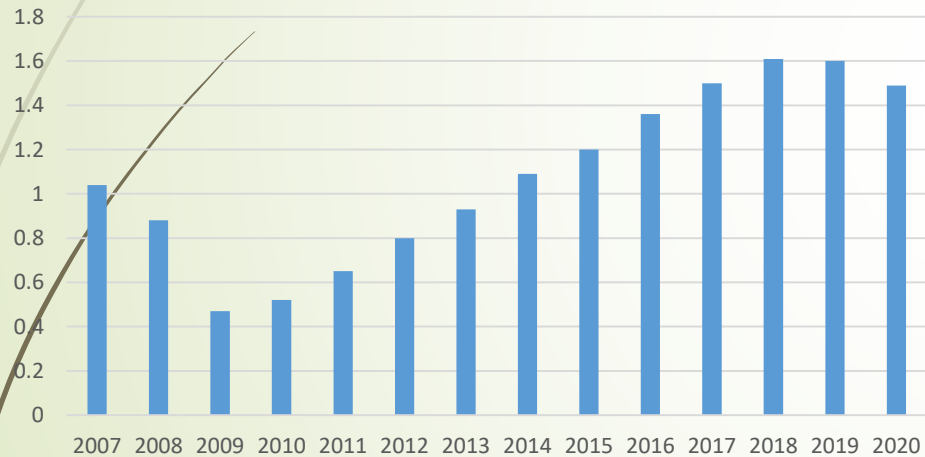
- ▶ 長く続けている割に伸びていない
- ▶ 面白いものに拘っている
- ▶ エンジニアの質が良くない
- ▶ 時代の流行の狙いすぎ
- ▶ 投資ができていない
- ▶ ITに拘って協業をしない
- ▶ 質を重視しない

開発会社のパターン

- ▶ 旧態依然の体質で変化を好まない
- ▶ 技術的なチャレンジはない
- ▶ 職業エンジニアしかいない
- ▶ マネジメント絶対主義
- ▶ クライアントが特定されている
- ▶ 直請けで受けられる体力がない

参考資料①有効求人倍率

有効求人倍率推移



通信・情報処理の有効求人倍率

2018年 2.7倍

2019年 2.6倍

2020年 2.3倍（全体は1.49倍）

→2020年速報値で倍率が下がっている。
既にITは人の充足が始まっている可能性がある


→隆盛のITで2倍を切ると危険水域。情報
が早い分恐慌状態になる可能性もある

今後の景気の推移①

- ▶ 採用クローズ企業と採用オープン企業が2極化する
- ▶ IT分野における有効求人倍率は恐らく1.7倍～2倍前後で推移しそう
- ▶ ITエンジニア市場全体では採用の大幅ダウンは無さそう
- ▶ ただし2018年水準の選べる人材有利の状況は無さそう
- ▶ 未経験やポテンシャルなどチャレンジはしにくい
- ▶ 勝ち筋の見えている企業に採用は集中していく
- ▶ 今までの「いい話」は今までより早く消える
- ▶ 職種によるブームは以前の周期とは異なってくる

今後の景気の推移②

- ▶ 売り上げを生まない職種は採用クローズが加速しそう
- ▶ toC系企業は正念場。コンテンツ勝負に対してどれだけ投資できるかが鍵となる
- ▶ フリーランス業界はより深刻。ブームの終了も近い
- ▶ 消費行動に連動するサービスの業績悪化
- ▶ スタートアップの買収や統廃合は加速傾向
- ▶ 優秀層の取り合いが2020年夏までに発生。その後優秀層が出にくい構造になると予想
- ▶ WEB業界はリーマンショックを経験しておらず、その分過剰な安定策を取る可能性がある



この内容に関してやキャリア相談に関して
もう少し詳細をお聞きしたい方は
下記のアドレスまでお気軽にお問合せ下さい

担当コンサルタント：坂井 倫

メールアドレス：Sakai.Satoru@tebrco.com

Facebook：<https://www.facebook.com/profile.php?id=100016045545937>

Wantedly：

<https://www.wantedly.com/users/26838063>

