

コロナ環境下における最新転職動向市場と
今求められるバイヤー像とは

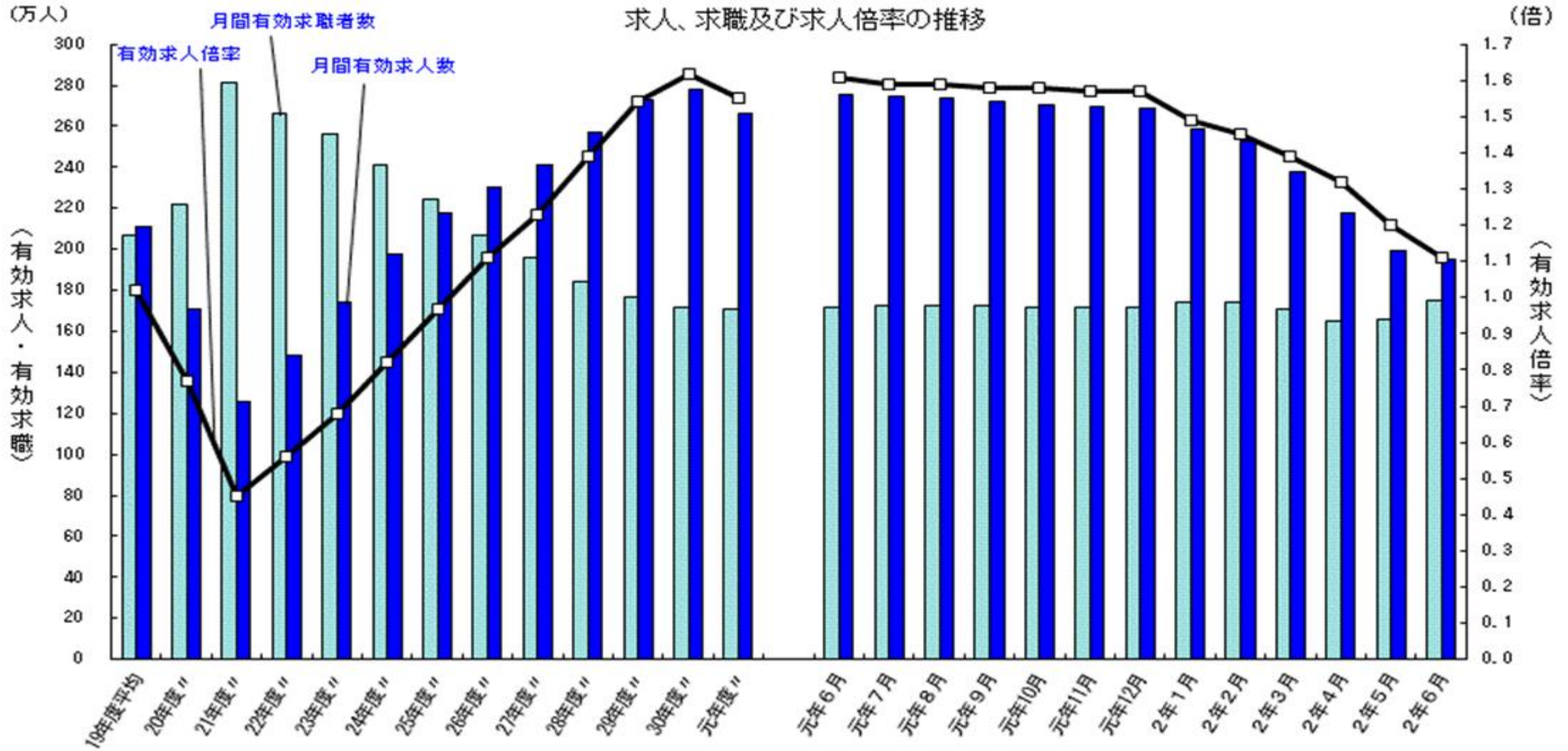
第11回購買ネットワーク会オンライン講演会

RGF Executive Search Japan

プリンシパルコンサルタント

山口 和彦

有効求人倍率の変化



2020年上期から現在までの採用動向

- 3月4月：コロナウィルスによる不安的要因により採用が凍結
特に製造業は壊滅的
- 5月6月：引き続き採用凍結、休業、製薬業界は一部凍結解除
製造業は引き続き採用見送り
- 7月8月：医薬品、ITソフト・ハード、Eコマース、金融を中心に採用活動再開、製造業は引き続き厳しい状況

依然採用に慎重だが、徐々に持ち直しの動きもみられる

転職支援会社各社の2020年転職動向調査

マイナビ（若手向け転職支援会社）

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001237.000002955.html>

「コロナ禍の中でも転職は可能だ」

コロナ発生時のネガティブな予想よりも採用を減らししている企業は少なかった。採用予定数2019年12月～2020年4月までで14.6%のマイナス。

転職支援会社各社の2020年転職動向調査

パーソルキャリア【旧インテリジェンス】 Doda 若手向け転職支援会社

<https://doda.jp/guide/market/>

「タイミングを逃すな。今こそチャンス」

転職市場も、完全にクローズしているのではなく、実際には採用計画を見直しながら継続中

「準備が出来て来ている人から動き出そう」

今は動くべきではない、雇用情勢が改善してからの方がいいかな、という判断軸は同時にリスクを先送りしているだけかも。

転職支援会社各社の2020年転職動向調査

リクルートキャリア 35歳以上の層を新たなマーケットとして展開

<https://www.r-agent.com/guide/article4891/>

「採用活動の一時休止・休止の検討、再開時期の見極めている企業あり。ただし、ここ数年の企業の人手不足から見る採用傾向は変わらない」

同業界によっても採用継続、採用休止の判断が分かれている。職種別で見ても同じ傾向がある。一括りに採用が止まったとか、コロナの影響はないと判断しないこと。

「異業種採用の動きに注目せよ」

リクルートエージェントの2019年度の転職決定者数の中で、業種を超えた越境転職が拡大。コロナ禍による新たなビジネスモデルへの転換は、この傾向を加速させる

アフターコロナ世界経済3つのシナリオ

- ①：感染リスクの高い地域・活動への重点規制と緩和を繰り返しながら、一定の防疫措置を継続
- ②：重症化率の上昇などにより、防疫措置の強弱を繰り返しつつも、平均的には一段強化
- ③：21年半ば以降に先進国中心にワクチンの一般普及が進み、防疫措置を緩和

変化

1. 景気は現状維持
 2. 景気は悪化していく
 3. 景気は緩やかに回復していく
- 人は自分に都合の良い変化を期待する
 - このままの状態が続いてほしいと願う
 - 「変化」とはほとんどの場合、自分にとって都合の良い変化はない

心構え

- 全ての変化はプラスと捉える
- 我が強い人は変化をプラスと捉えられない
「それ、私知らなかった。聞いてないよ」
(人のせいにしない)
「俺がやった方が上手くいった」
- 苦しさはなくなる。
- 日々の生活の中で色々やってみる (捉え方は自分で
見つける)
- 仲間を見つける、共有する、一緒にやる

2020年転職市場トレンド

在宅勤務：コロナ感染リスク回避のための措置

- ◆在宅勤務により、より効率的で生産的な転職活動が可能になる。
- ◆仕事と転職活動（それ以外の活動）の両立が可能になる
- ◆より多くの企業やリクルーターとの接点を持つ
- ◆会社にバレることなく転職活動ができる
- ◆在宅勤務を推奨している企業の人気が高まっている

2020年転職市場トレンド

ウェブ会議・面接：在宅勤務でも意思疎通・業務が可能

◆ウェブ会議・面接は手元にカンペを置いて面談できる

◆物理的移動を伴わないので複数の企業の面接を効率的に受けることができる

◆画面を共有しながら自分の実績をアピールできる（かも）

2020年転職市場トレンド

ジョブ型雇用

- ◆職務を明確にして最適な人材を配置する雇用形態
- ◆企業が提示する職務記述書（専門の知識、スキル）にあった人を採用する。
- ◆従業員を正しく評価できる（しやすい）

ジョブ型雇用広まりの背景

1. コロナウイルスにより、在宅勤務、テレワークが普及したため、各社員に何をまかせるかを明確にする必要がある。
2. 国際競争力を高めるためには（欧米型採用）即戦力人材採用
3. 教育に投資する時間とお金が無い
4. 専門職人材の不足（AI、IoT、ブロックチェーン、ロボット、ドローン、5G、ビッグデータ）

	ジョブ型	メンバーシップ型
仕事の内容	明確、限定的	あいまい、総合的
求められるスキル	専門的	総合的
報酬制度	スキル依存・成果主義	年齢や勤続年数依存
労働契約	仕事依存	会社依存
教育制度	自己研鑽がメイン	会社からの集合研修

ジョブ型とメンバーシップ型

ジョブ型雇用のメリットとチャレンジ

メリット

- ◆自分のスキルが武器になる
- ◆能力次第で職位、給料が上がる
- ◆時間管理がしやすい（はず）

チャレンジ

- ◆成果を常に求められる
- ◆自らキャリアデザインをする必要がある
- ◆能動的であること

✓ 製薬メーカー間接購買カテゴリ一部長の求人

必須条件

- 1 購買経験（業界不問）
- 2 HRカテゴリ経験者
- 3 英語力
- 4 部下数名のマネジメント経験
- 5 要求元管理

競合他社からヘッドハントで決定



武田薬品工業R&D購買部長の求人

武田が注力している細胞・遺伝子治療領域のビジネスを構築するにあたり、それに必要なサービス・資材調達、ならびにベンダーマネジメントのみならず、細胞・遺伝子治療領域の創薬の採算性を検証し、要求部門（R&D）に対してこのビジネスが成り立つかどうかの判断を購買が積極的に行う。ビジネス自体をリードする戦略的パートナーとしての購買部長を求めている。

必須条件

- 1 購買経験（業界不問）
- 2 トランスフォーメーション（購買組織構築、組織改革）
- 3 英語力
- 4 部下数名のマネジメント経験
- 5 要求元管理
- 6 Cell and Gene Therapyの研究・開発の経験【尚可】

✓ 某企業間接購買決定者

知識と教養

圧倒的な読書量

新しい環境へのやる気

お人柄の良さ

間接購買未経験（直接材の経験約10年）

英語力以外の言語に堪能

内定まで10日間、年収16%アップ（平均5%から良くても10%）

将来のリーダー候補

求められるバイヤー像とは購買 x ○○だ！

- ◆購買 x 英語
- ◆購買 x 財務・会計
- ◆購買 x マーケティング
- ◆購買 x 開発
- ◆購買 x 事業開発

購買は何でも屋：いかに何でも屋の部分を広げられるかが鍵

- ◆購買 x 人間性

心構え

- 物事は必ず変化する。変化はプラスと捉える
- 我が強い人は変化をプラスと捉えられな
- 日々の生活の中で色々やってみる（捉え方は自分で見つける）
- 苦しみはなくなる
- 仲間を見つかる、共有する、一緒にやる