

Results.講習会

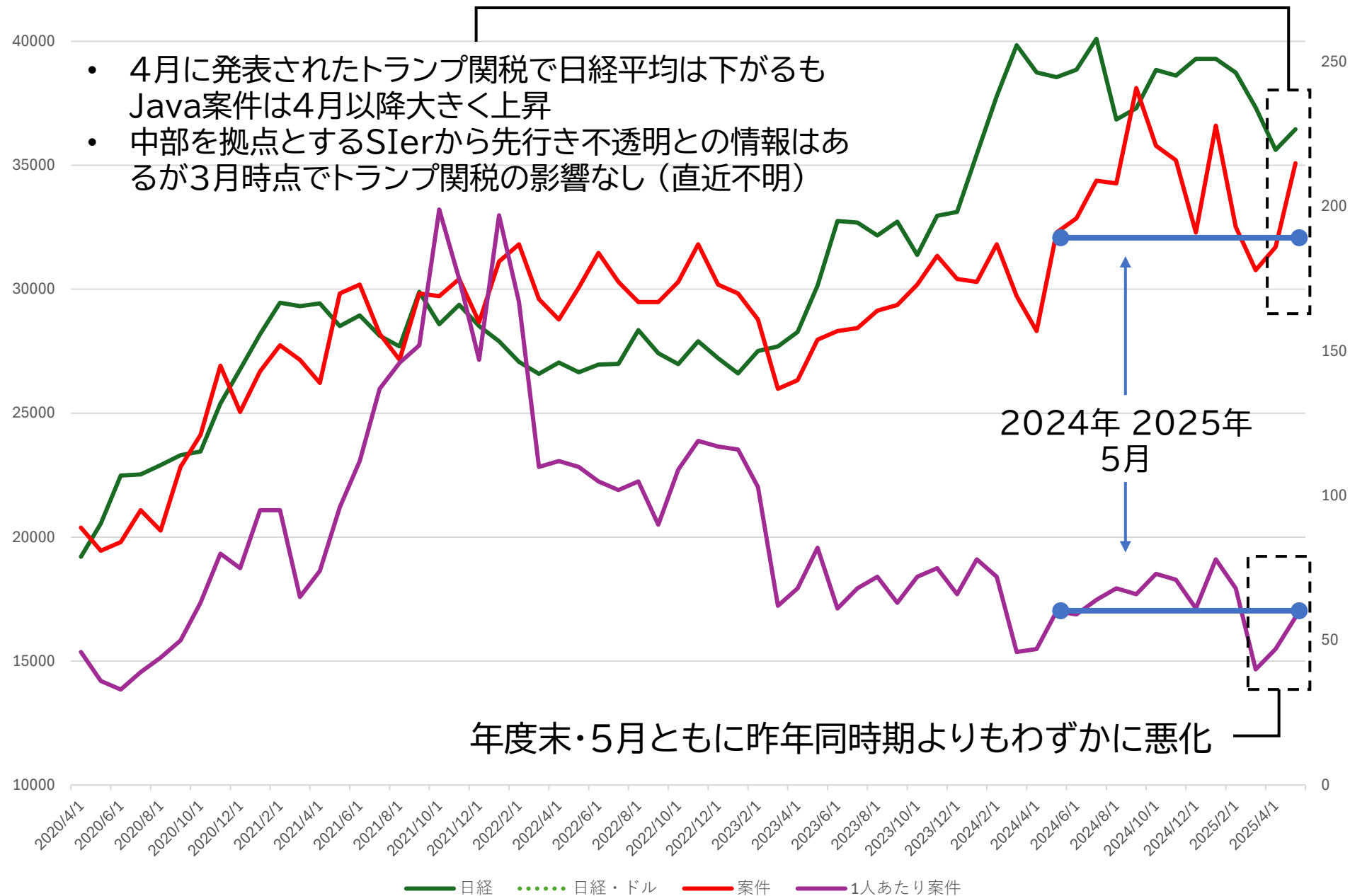
2025年6月
 株式会社アイティ総研

- 最新需給状況
- 調達外部委託実験
- 新着機能
- ご利用者様 プロダクト紹介

最新需給状況

【最新版】Java案件・1人あたり案件・日経平均

- 4月に発表されたトランプ関税で日経平均は下がるもJava案件は4月以降大きく上昇
- 中部を拠点とするSIerから先行き不透明との情報はあるが3月時点でトランプ関税の影響なし（直近不明）

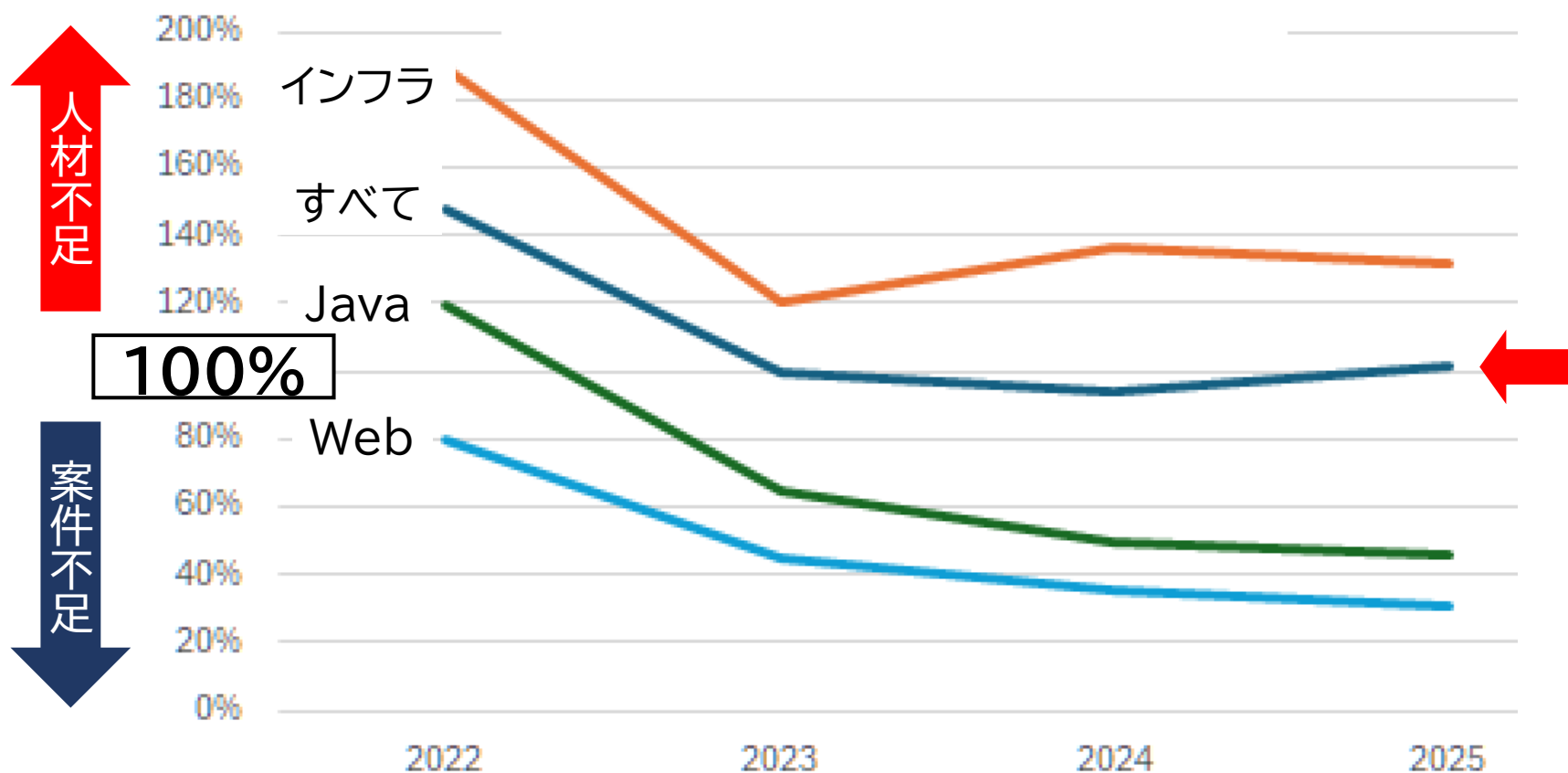


Results.Magazine.2024Q4

気になる動きについて

スキル毎「ひとり当たり案件」の「すべて」が増加

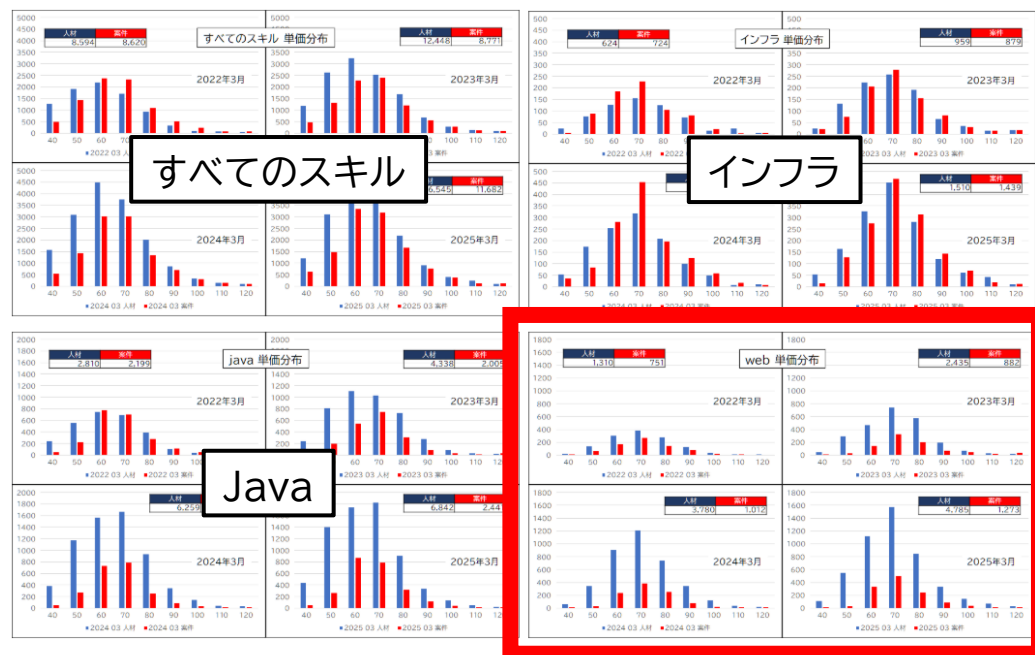
- ・「インフラ」は2024から2025年にかけて減少
- ・「すべて」のみ2024から2025年にかけて増加
- ・「Java」と「Web」は2022年以降、一方的な減少が続く



考えられること

- 要求スキルの多様化
- 主要スキルへの人材供給過多
- 業界全体の景気は悪化していない

特集コーナー 4年間の需給変化



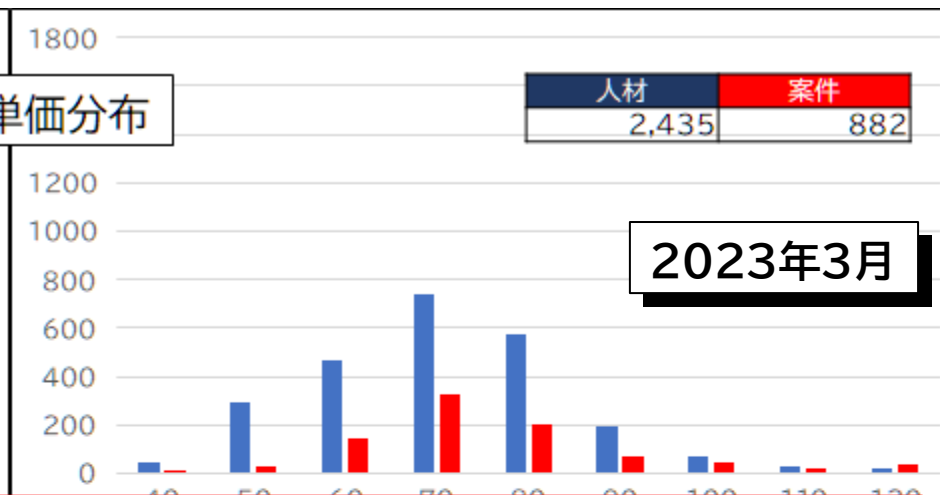
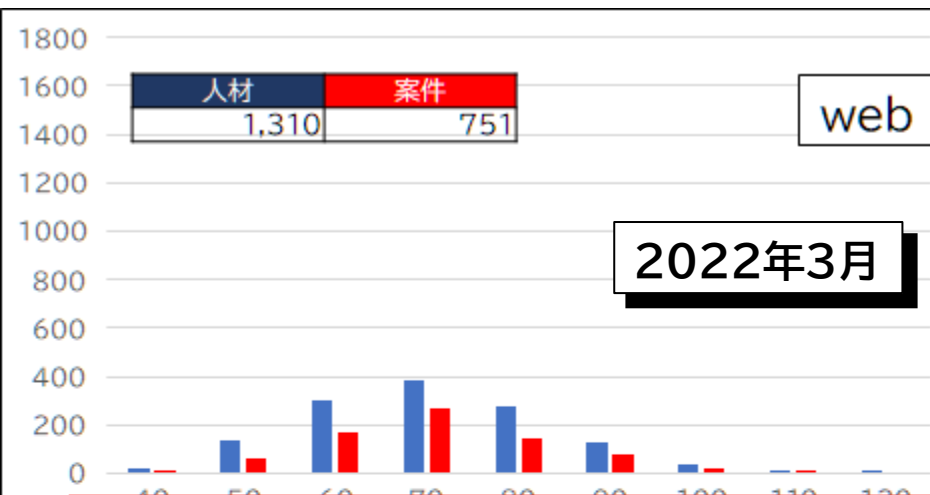
他スキルと比べて、
人材提案超過が顕著

毎年、案件が増加していますが、それを大きく上回る人材提案超過が生じています。テレワーク希望者や地方人材などが多いスキルではありますので、人材側の属性でアンマッチが起こりやすくはあります。

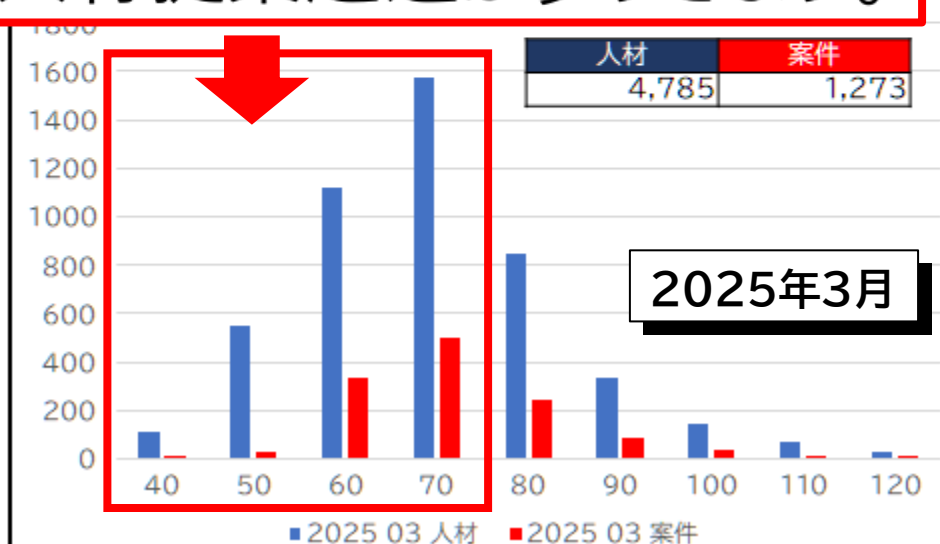
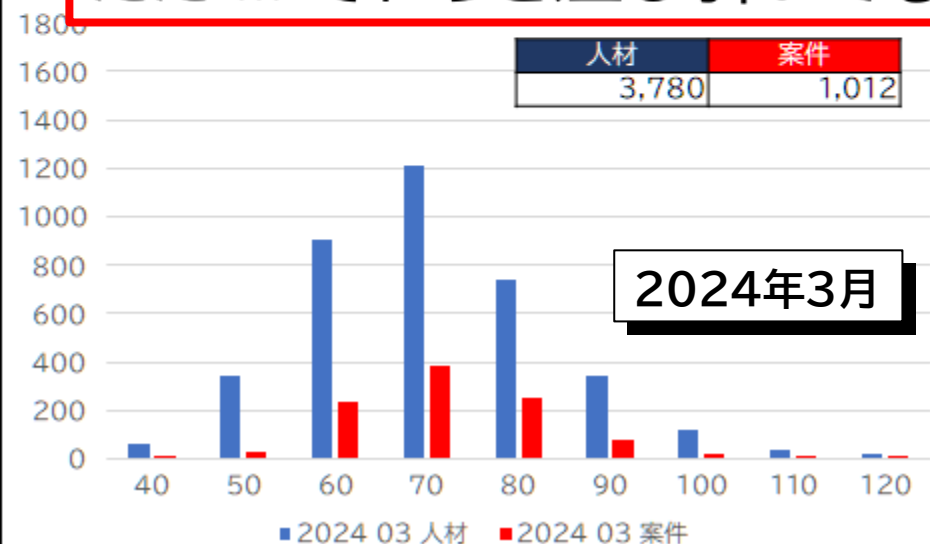
ただ ... それらを差し引いても人材提案超過が多すぎます。

webに関しては、もしかすると ... 調査対象に指定しているスキル設定が悪いのかもしれません。時間があれば今後見直してみます。

案件の増加率が低く、 ミドル(70万)以下の人材提案超過が著しい



ただ ... それらを差し引いても人材提案超過が多すぎます。



考えられること

- インフレ等による内需企業の支出抑制
- コンシューマ市場のタイトル飽和
- テレワーク案件減少によるアンマッチ増加
- 劇的な生産性の向上 (22ページに続く)

【実験】調達外部委託

関係各社のみなさま
ご協力ありがとうございました！

調達業務を外部委託して、 一般調達の比率を高められないか？

… という実験です。

IT業界は、事業部調達の比率が極めて高く、
これは他業種に例を見ない特徴です。

一般調達

購買部門・パートナー部門がビジネスパートナーから
広く人材提案を募ります。

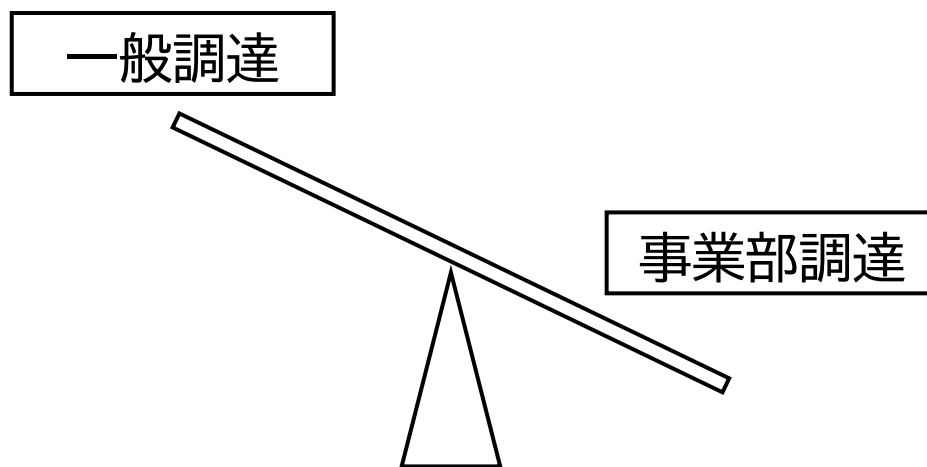
事業部調達

事業部門が取引先のビジネスパートナーに人材調達を
依頼します。**実態として調達業務の外部委託**です。

事業部調達が支持される理由

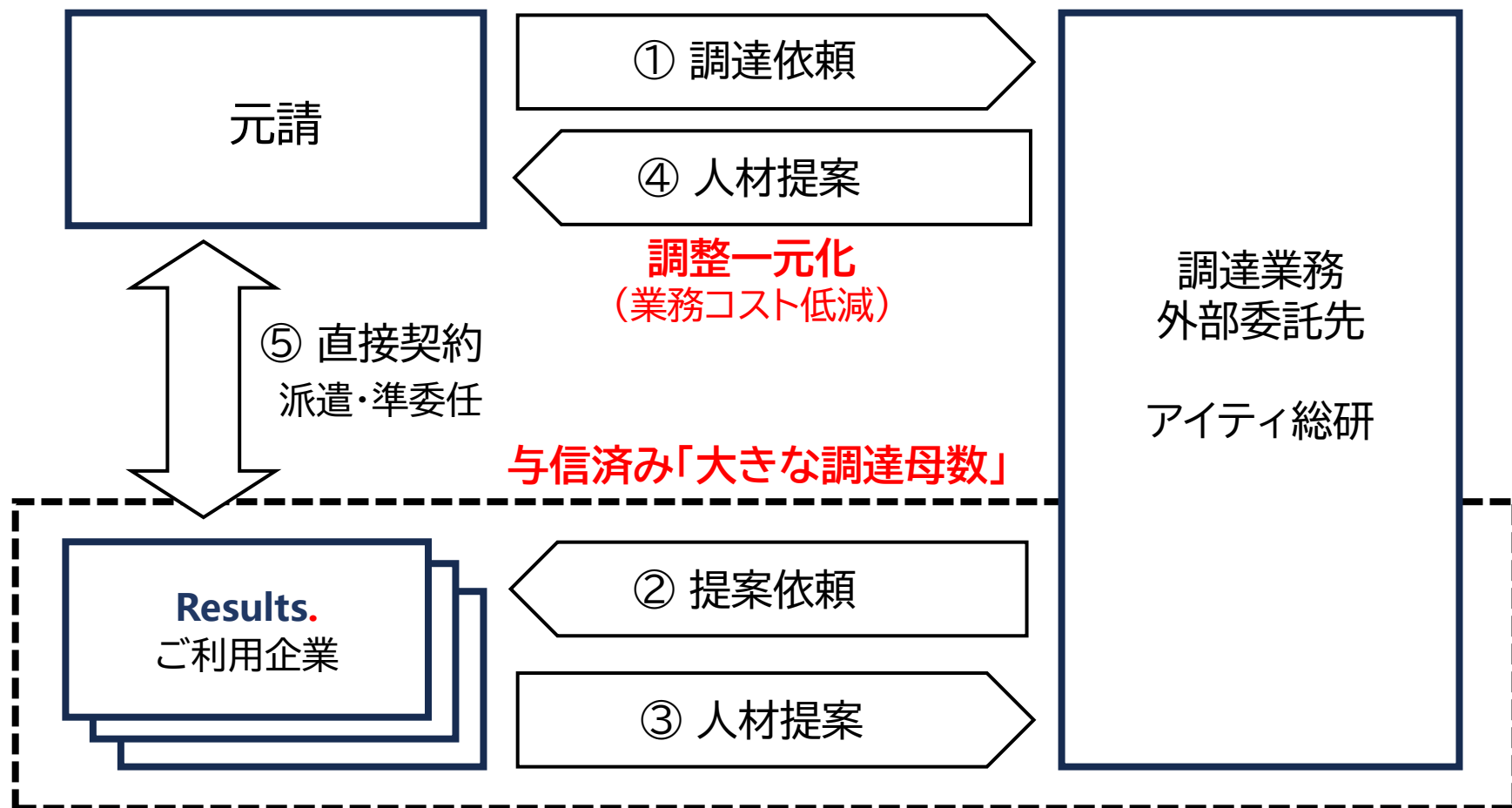
	一般調達	事業部調達
商流制限	派遣など商流制限が厳しい場合でも対応できる	再委託できる案件に限る
調達母数	相対的に大きい (商流による)	相対的に小さい
業務コスト	大きい	小さい
人材C/P (コスパ)	高くなる傾向	低くなる傾向
商談における スキル確認	厳密	緩和
口座開設	必要になることが多い	不要
その他	新たな中核人材を採用できる可能性がある	既存BPとの関係性強化 参画後のフォローが期待できる

わずかな違いに見えるが
大きく事業部調達に傾いている



バランスの修正はできないだろうか？

Results.ご利用者様にご協力いただき、
「大きな調達母数」を形成、
「調整一元化」を通じて業務コストを低減



※本実験では、事前与信は実施していません。

調達概要

期間	2025年3月28日 ~ 2025年4月17日	
対象案件 (6案件)	概要 (1)開発,PL,100万,テレワーク (2)開発,PM,100万,テレワーク (3)開発,PL,100万,テレワーク (4)開発,SE, 100万,オンサイト (5)開発,SE, 100万,オンサイト (6)インフラ,PM,100万,テレワーク	終了日 3/28 3/28 4/7 継続 継続 4/1
Results.利用者	13社	

■ 開始時期の違い

	3月	4月
事業部調達		
調達外部委託実験		

調達外部委託 実験結果

(社員/個人事業主)

アイティ総研 リプライ提案	19	(15/4)
アイティ総研 フリー提案	12	(3/9)
Results. 利用者提案	18	(15/3)
アイティ総研・利用者 重複提案	2	(0/2)
候補人材 合計	47	(33/14)
確認依頼数	17	
商談設定	2	
他決	4	
(調達外部委託) 成約	0	
(事業部調達) 成約	4	

- 想定配信規模は合計2,600宛先(≒社数)相当

アイティ総研 31提案/1,600宛先
協力利用者 18提案 → 約1,000宛先相当

- 確認依頼数は17人材 → フィルター率64%
- 事業部採用4名のうち重複人材3名 (他2案件は未確認)

人材	事業部調達単価	一般調達単価	差額(マージン率)
A	90万	75万	15万 (20%)
B	89万	73万	16万 (22%)
C	80万	60万	20万 (33%)

商流マージンによる予算合致母数の減少

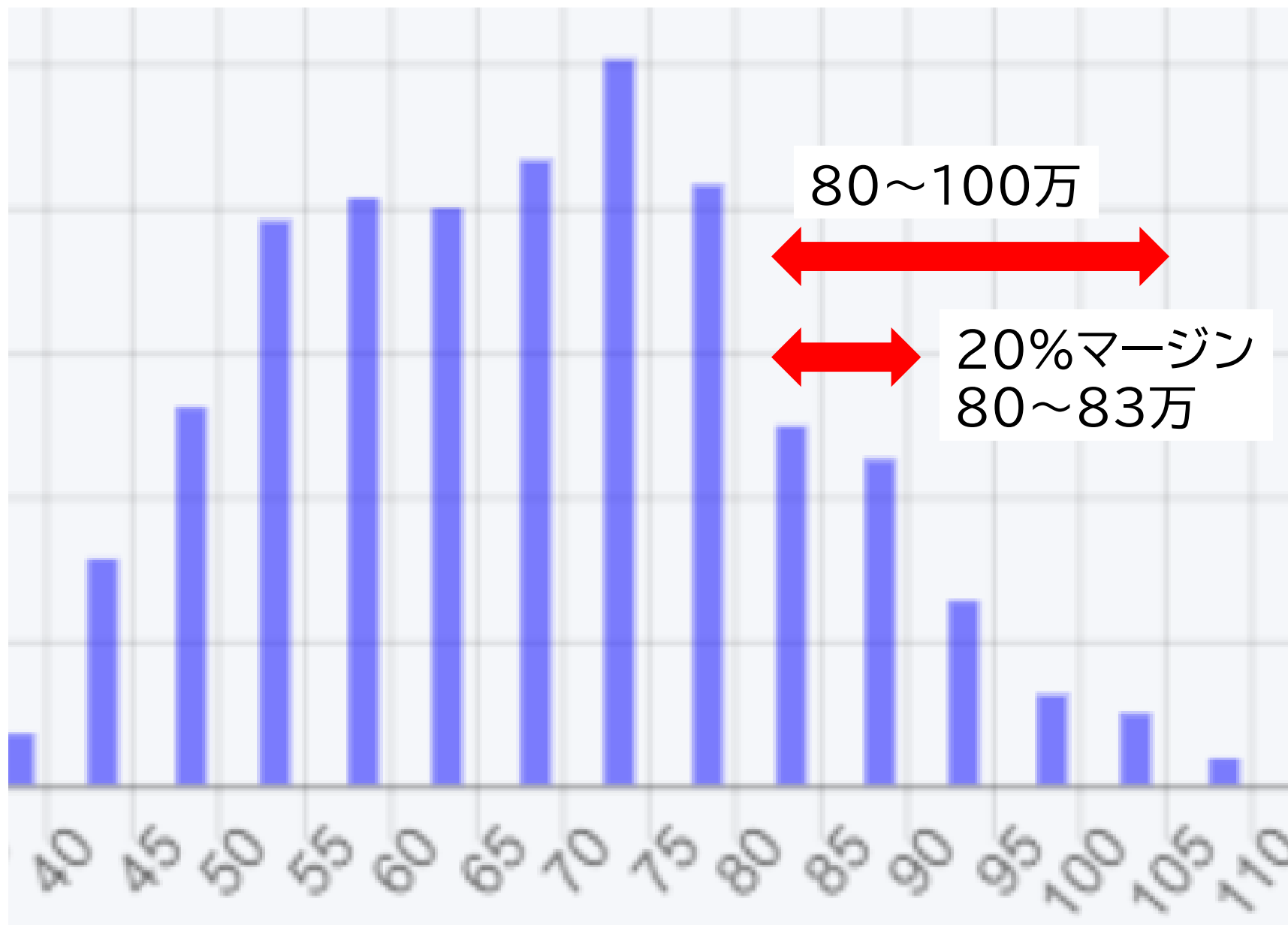
■ ASTERIA

単価	人材数	人材数 (80-100万)	10%マージン人数 (80-90万)	20%マージン人数 (80-83万)
70	26			
75	10			
80	16	50 人材	46 人材 (-8%)	27 人材 (-46%)
85	18			
90	12			
95	3			
100	1			
105	1			
110	2			

■ Java SE

単価	人材数	人材数 (80-100万)	10%マージン人数 (80-90万)	20%マージン人数 (80-83万)
70	748			
75	682			
80	557	1,281 人材	1,092 人材 (-15%)	763 人材 (-41%)
85	344			
90	191			
95	114			
100	75			
105	21			
110	45			

商流マージンによる予算合致母数の減少



総括

本実験「調達外部委託」の仕組みで
直ちに事業部調達の代替はできない。

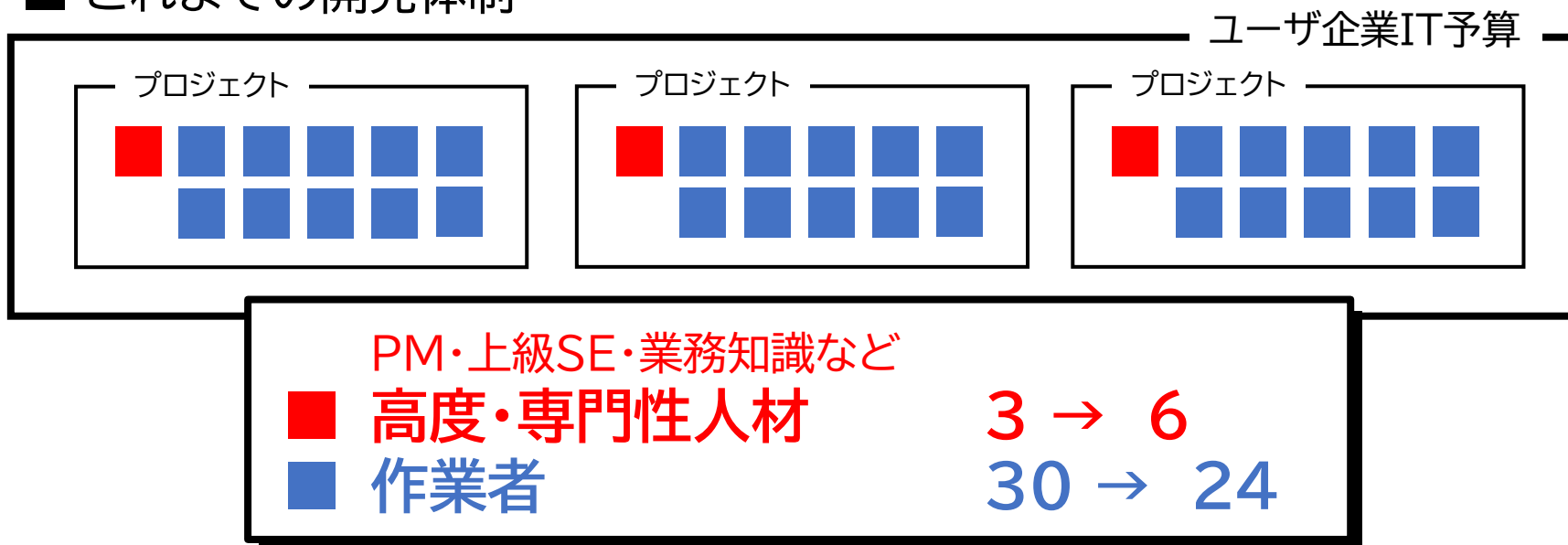
ただし、**高度・専門性人材の需要増加と単価上昇**が
想定される市場において、**追加的な調達環境(※)**、
あるいは、**採用人材の妥当性評価ツール**として
検討の余地がある。

※ いわゆる1本釣り採用は事業部調達と相性が悪い

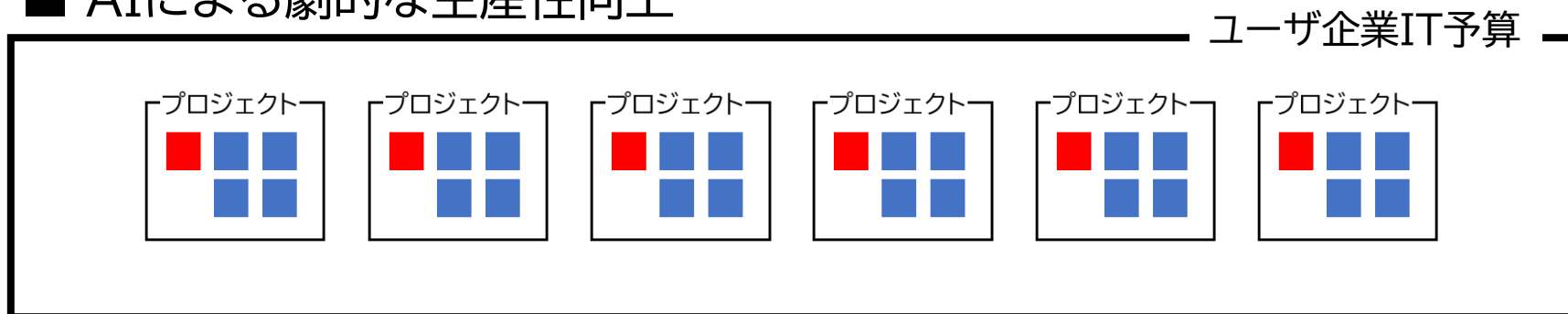
劇的な生産性向上の先に起こること

高度・専門性人材の需要増加と単価上昇

■ これまでの開発体制



■ AIによる劇的な生産性向上



新機能

- リスト表示行数設定
- 重複メール集約機能「日付無視」
- 適合検索

適合検索について

当社では「縁故のない他社人材と、縁故のない他社案件」のマッチングを主事業とすることを推奨しません。

■ 景気悪化に脆弱

好況期は、商流・スキル・単金が大幅に緩和されるため、ビジネスモデルとして成立するが、不況期は極めて商談が成立しにくくなる

■ 企業・送信者のブランド低下

メールソフトフィルターは一度設定されると二度と解除されず、恒久的な開封率低下(成約率低下)を招く

■ 情報格差によって成立

仮に、すべての会社がすべての情報にアクセスできた場合、「縁故のない他社人材と縁故のない他社案件」のマッチングは成立しない

プロダクト・サービスの紹介

紹介したいサービスやプロダクト、自社の取り組みを
Results. 講習・懇親会や**Results. Magazine**で
情報発信されてみてはいかがでしょうか？



株式会社AWESOME SE
リカージョンジャパン合同会社

COO 八頭司 栄 様

<https://www.awesomese.co.jp/>

[講習会で使用した資料はこちらから](#)

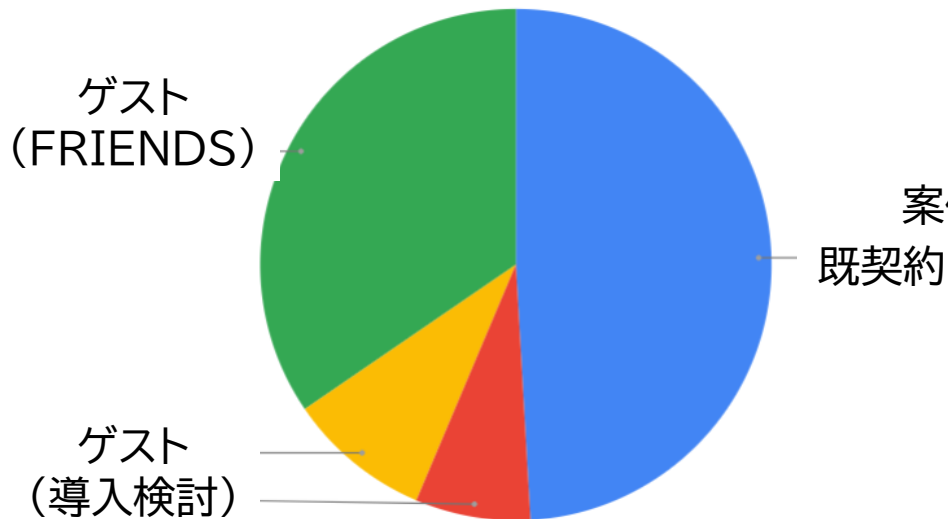
ご清聴ありがとうございました。

みなさまの「気づき」の機会となれば幸いです。

本日の参加者

55社 80名

属性



提案種別

