



assign navi

案件/人材データから  
読み解く  
IT業界トレンドレポート

---

2021 年度版

集計期間：2020年1月1日～12月31日

# トピック

---

## 01. オーバービュー

p. 3-5

---

## 02. 需給バランス

p. 6-10

---

## 03. 案件データ

p. 11-14

---

## 04. 人材データ

p. 15-18

---

## 05. メッセージ

p. 19-20

# 01.オーバービュー

IT業界最大級のビジネスマッチングプラットフォーム「assign navi」では、2020年度に登録された案件と人材（レジューメ）データを集計・分析し、その結果を本レポートとしてまとめました。

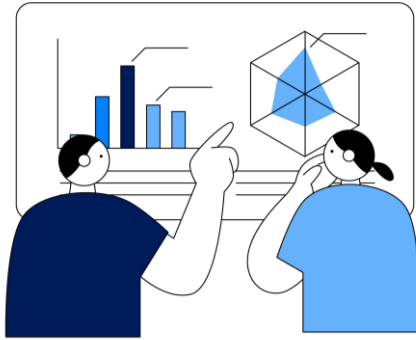
2020年は外出制限によるリモートワークや新型コロナウイルスへの適応が求められる社会環境の変化など、IT業界に大きなチャレンジを示した年でした。

これまでの営業担当の電話と訪問による案件/人材調達活動から、マッチングプラットフォームでの新規パートナー開拓や、Zoomを組み込んだ面談プロセスなど、徐々にオンラインでの営業プロセスが真剣にとらえられてきた年でもありました。

アサインナビでは、「コンサル」「エンジニア」「インフラ・セキュリティ」そして「デジタル」の分析軸を通して実数をもとに2020年のIT業界トレンドをレポートとしてまとめました。



# 分類軸：スキルカテゴリと領域



## コンサル領域

戦略・業務コンサル  
ITコンサル  
ERP・パッケージ導入  
PMO



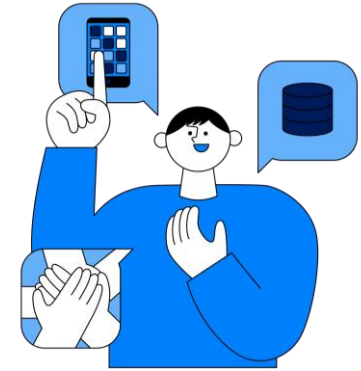
## エンジニア領域

WEB・オープン  
汎用機  
制御組込  
テスト・評価



## インフラ・セキュリティ\*

システム運用・保守  
サーバー・ネットワーク  
セキュリティ  
※「エンジニア領域」とは分けて  
集計



## デジタル領域

スマホアプリ・ゲーム  
UI/UXデザイン  
AI・データサイエンス  
IoT・デバイス  
RPA導入・働き方改革  
フィンテック・ブロックチェーン

# 2020年タイムライン

## 2020年1月~3月

新型コロナ影響の発生  
2週間のイベント自粛要請  
外出自粛要請

## 2020年7月~9月

在宅勤務の普及  
Go To トラベル開始  
安倍首相辞任・菅内閣発足

## 2020年4月~6月

緊急事態宣言の発令  
布マスクの配布  
緊急事態宣言の全面解除

## 2020年10月~12月

東証システム障害  
Withコロナ様式の定着  
大阪都構想、反対多数

## 02.需給バランス

例年と同様の「人材不足」で推移していた案件と人材の需給バランスは4月～6月で「人材過多」の市況へと変わりました。

2020年3月以降の社会環境の変化により、プロジェクトの延期や停止による案件数の減少がみられ、稼働があふれた人材情報がオンラインのプラットフォームに流れたことによる人材数の増加が原因と思われます。

例外的にコンサル領域では案件登録数が増加。1年を通して「案件単価平均>人材単価平均」の状態が続いており、高単価でもよい人材がいたら調達したい、と考える企業がこの状況下でも多いことを示しています。



# コンサル領域は引き続き「人材不足」市況

## コンサル「人材不足」は2020年も健在

- 1年を通して500件以上の案件過多だった
- 1月~3月、10月から12月の期初・期末はさらに需給バランスの偏りが大きくなった
- 人材の希望単価との平均差は、10万円/月程度

## 社会環境変化の影響は限定的

- コンサル案件/人材の登録数は1年を通して安定していた
- 特に案件側において、人を探すニーズはコロナの影響に左右されず存在し続けた

# エンジニア領域は「人材過多」へ転換

## 案件数の減少と高単価化

- エンジニア領域とインフラ・セキュリティのスキルカテゴリでは1月~3月をピークに案件登録数が減少し、案件単価平均は上昇した
- 4月~6月に大きく案件数が減少かつ人材数が増加したことにより、人材登録数が案件数を1,400上回った

## インフラ・セキュリティのニーズが回復

- エンジニア領域と、4月以降同様人材過多の状況となったが、10月から12月では再び「案件過多」の需給バランスとなった
- 単価平均においても、10月~12月はインフラ・セキュリティ案件の提示単価が人材側の希望単価平均を上回った

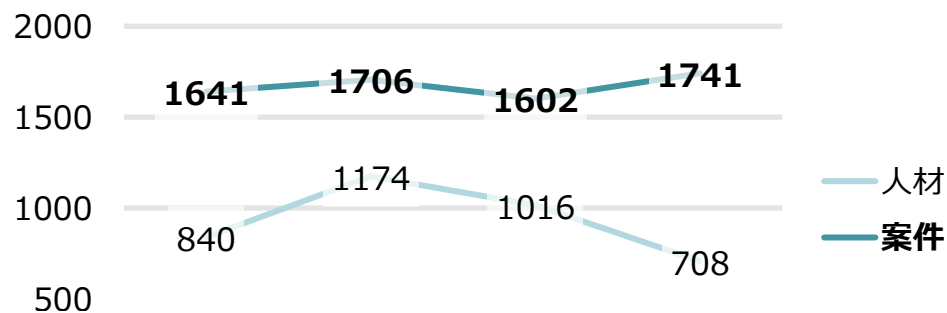


# 登録数の比較

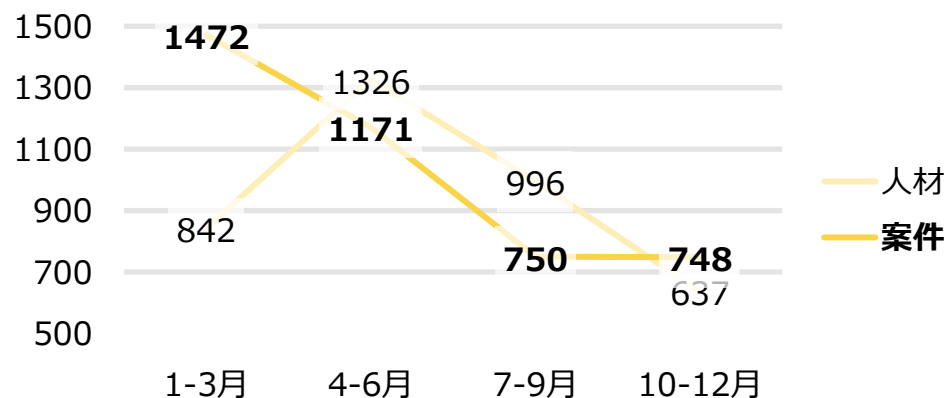


コロナ市況においてもコンサル領域は1年を通して「人材不足」の需給バランスとなった。対照的に、エンジニア領域とデジタル領域は常に人材過多であり、例年のバランスが反転した。「インフラ・セキュリティ」は年初に豊富にあった案件が減り、人材数の登録は増えたことにより4月~9月間は人材過多となった。10月以降は再び案件数が人材数を上回った。

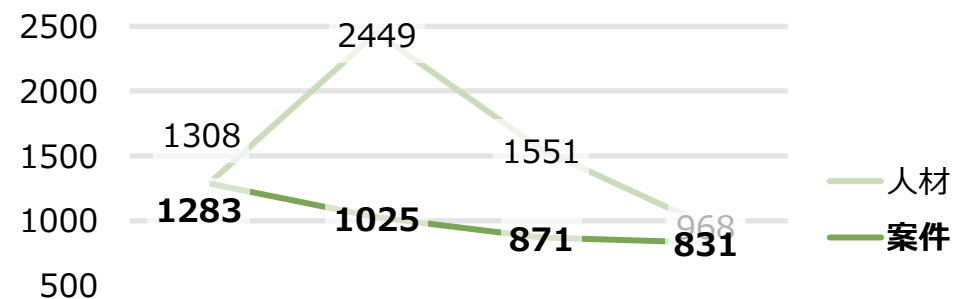
## コンサル領域



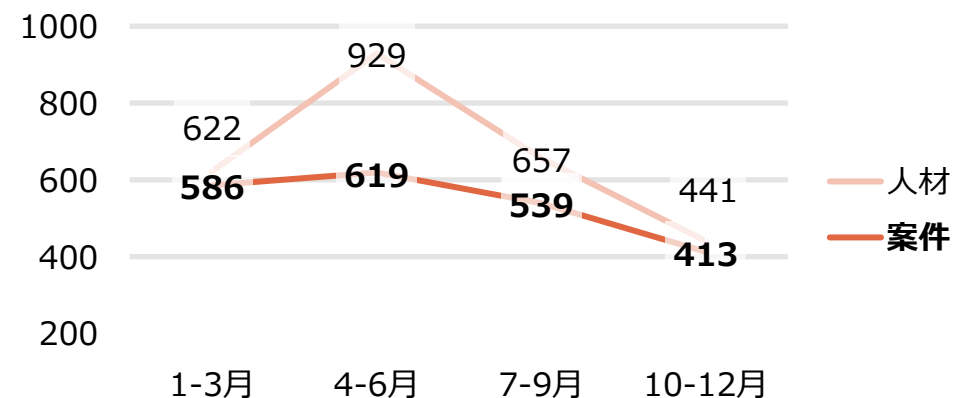
## インフラ・セキュリティ



## エンジニア領域



## デジタル領域

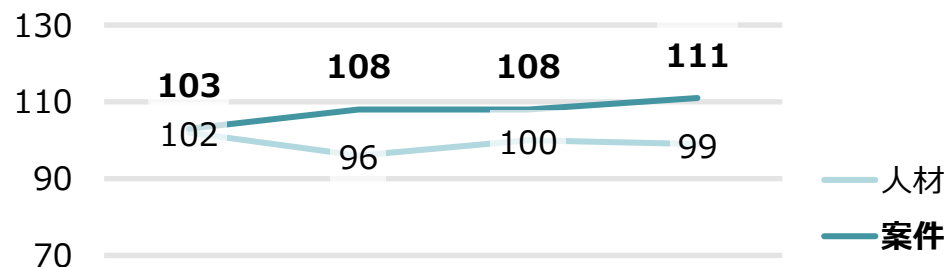


# 月単価平均の比較

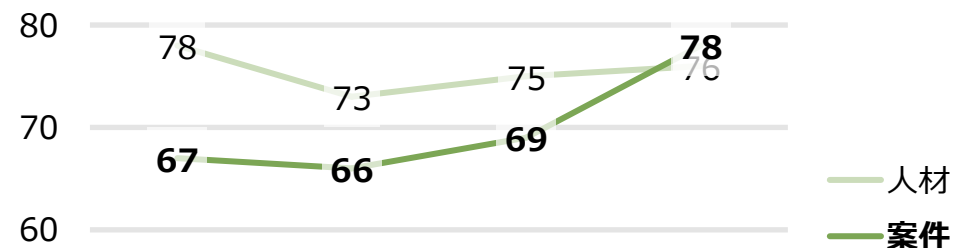


コンサル領域は「案件単価平均>人材単価平均」の状態。エンジニア領域とインフラ・セキュリティでは人材側の希望単価が案件単価平均を上回っていたものの、10月~12月にかけては案件単価の大きな上昇によりこれが反転した。デジタル領域も案件の提示単価が1年を通して上昇しており、人材単価平均も合わせるように増加している。

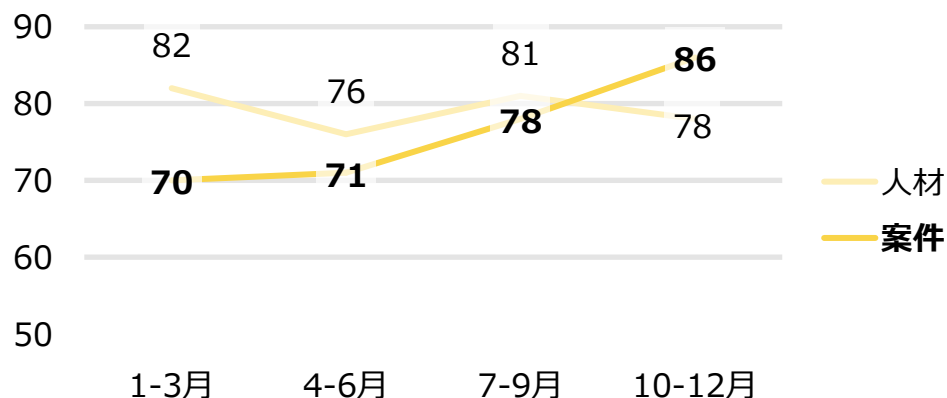
## コンサル領域



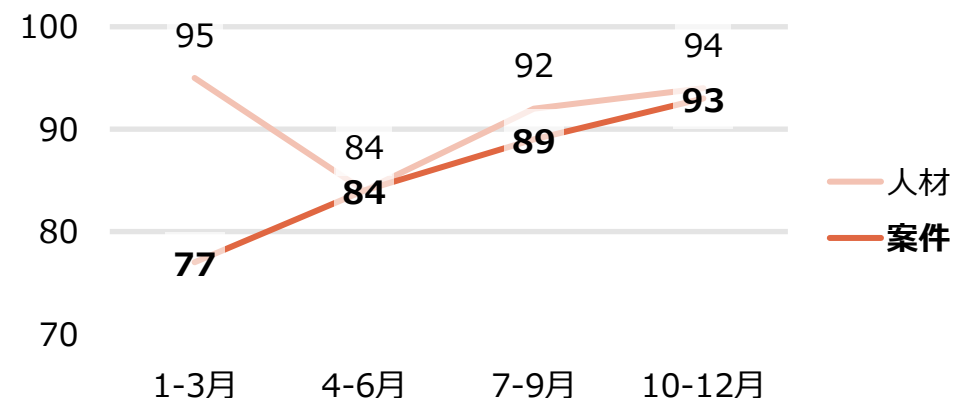
## エンジニア領域



## インフラ・セキュリティ



## デジタル領域



# 03.案件データ

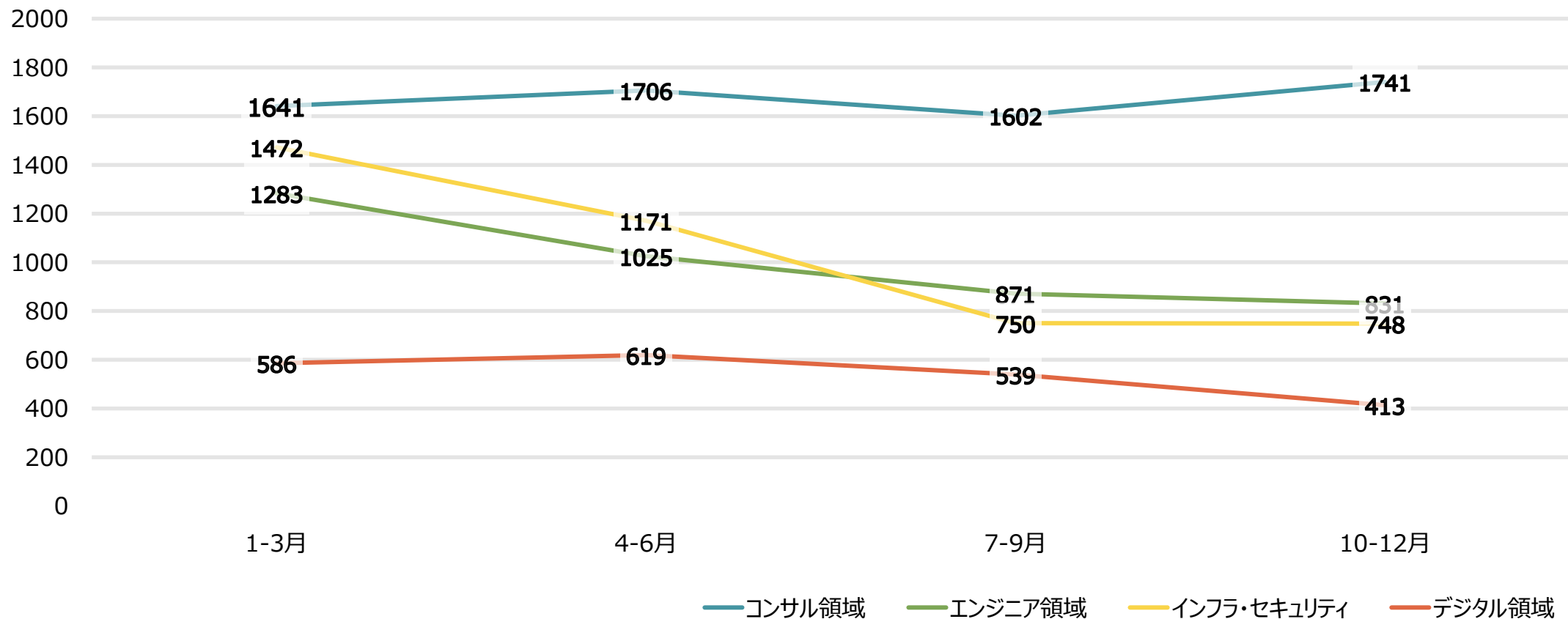
- 上流案件や先端技術を扱う案件数は1年を通して安定して存在し、人材探しのニーズが一定数あった
- 開発や運用の案件は2020年の前半は登録数が減少した。しかし7月以降さらなる減少は起きず、以降案件登録数は安定した
- 高単価帯の案件が多いコンサル領域では単価平均の変化は少なく、他の領域では1年を通して案件単価平均が上昇し続けた
- 2019年に比べると全体的に高単価帯の案件数が減少した



# 案件数の変化



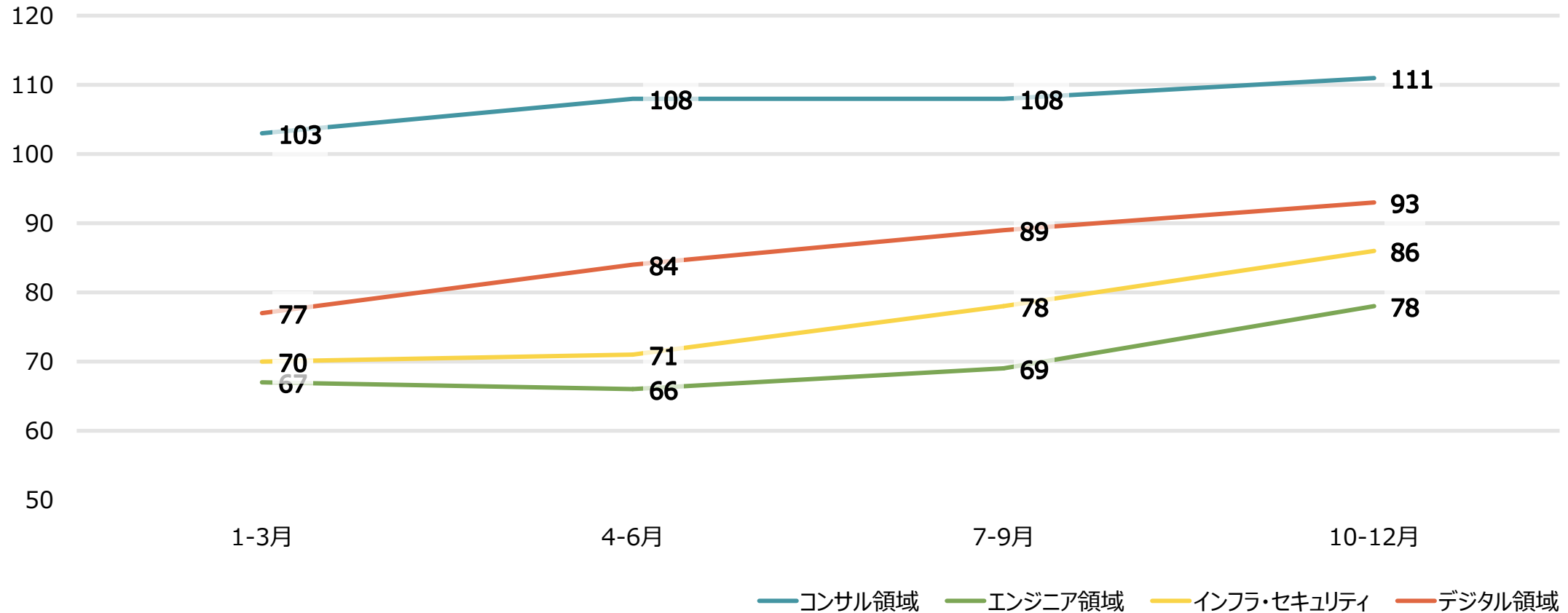
コンサル案件は、供給が安定している。  
デジタル案件も年末にかけて案件数が減少も、  
4月~6月で案件数が増加。  
インフラ・セキュリティを含むエンジニア領域では3カ月  
ごとに案件数が大きく減少したものの、  
10月~12月の登録数は大きく減少していない。



# 案件単価平均の変化



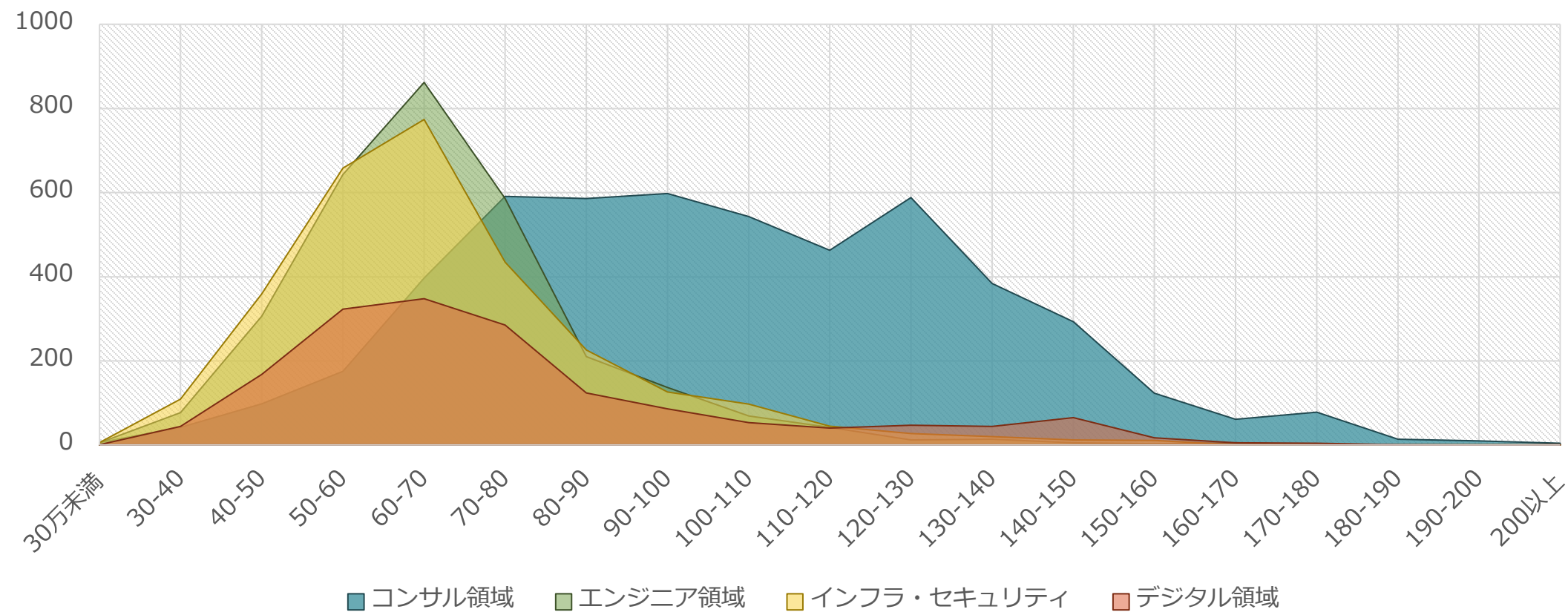
すべての集計グループで  
10月~12月の単価平均が最高となった。  
コンサル領域案件は年間の単価平均上昇率が最も低く、  
値幅は103~111（万円/月単価）となった。  
技術要素を含むグループでは、  
10万円+/月の単価上昇となった。



# 単価帯ごとの案件数



2つの分布パターンに分かれており、コンサル領域は70万円から150万円の単価帯にかけて安定した案件の供給がされたことが示されている。エンジニア領域、インフラ・セキュリティ・デジタル領域は65万円~70万円を頂点とした分布となった。



# 04.人材データ

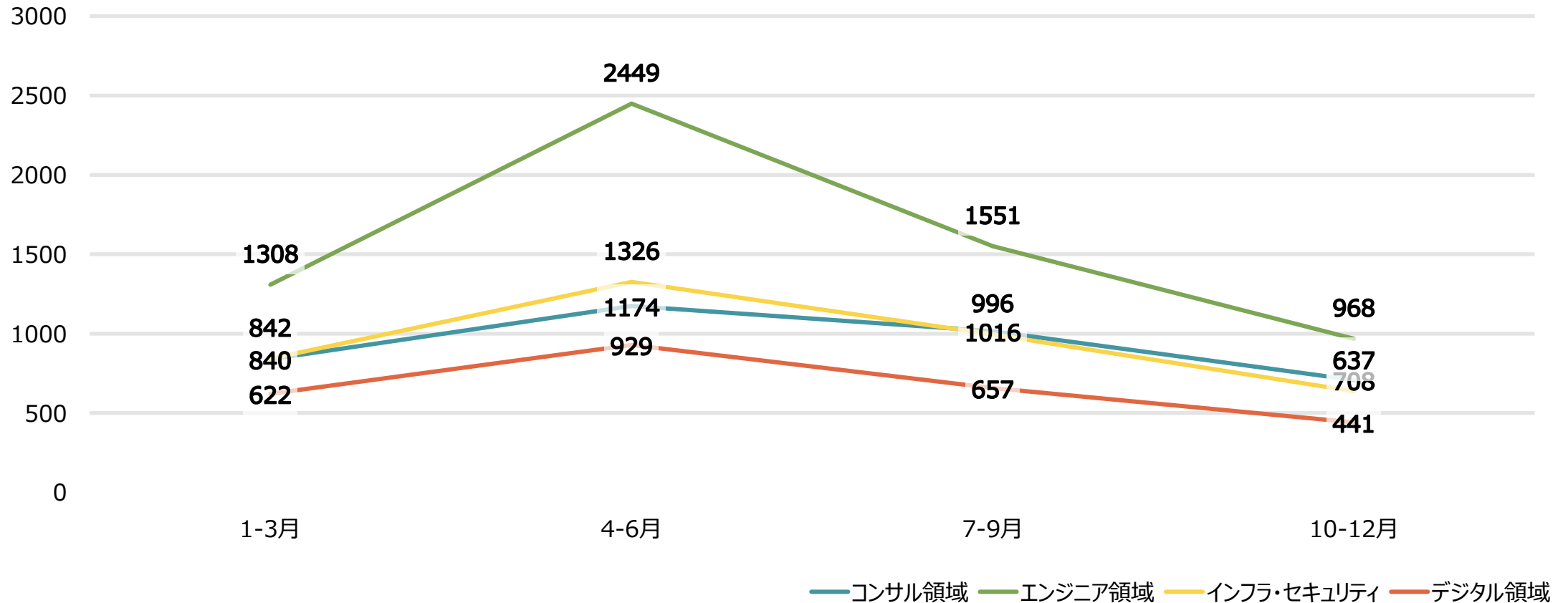
- 3月以降プロジェクトの延期や中止によって溢れた人材が登録された
- インフラ・セキュリティは「コロナ需要」で人材単価が上がった
- 上位スキル・コンサルは8月以降人材登録数が減った
- 下位スキル・エンジニアは人材過多が10月ごろまで続いた



# 人材数の変化



すべての集計グループで  
4月~6月に人材登録数が大きく増加した。  
増加の割合はエンジニア領域が最も高く187%で、  
インフラ・セキュリティでは157%の上昇となった。  
4月~6月をピークに人材数が減少していくトレンドも  
すべてのグループで同様であった。

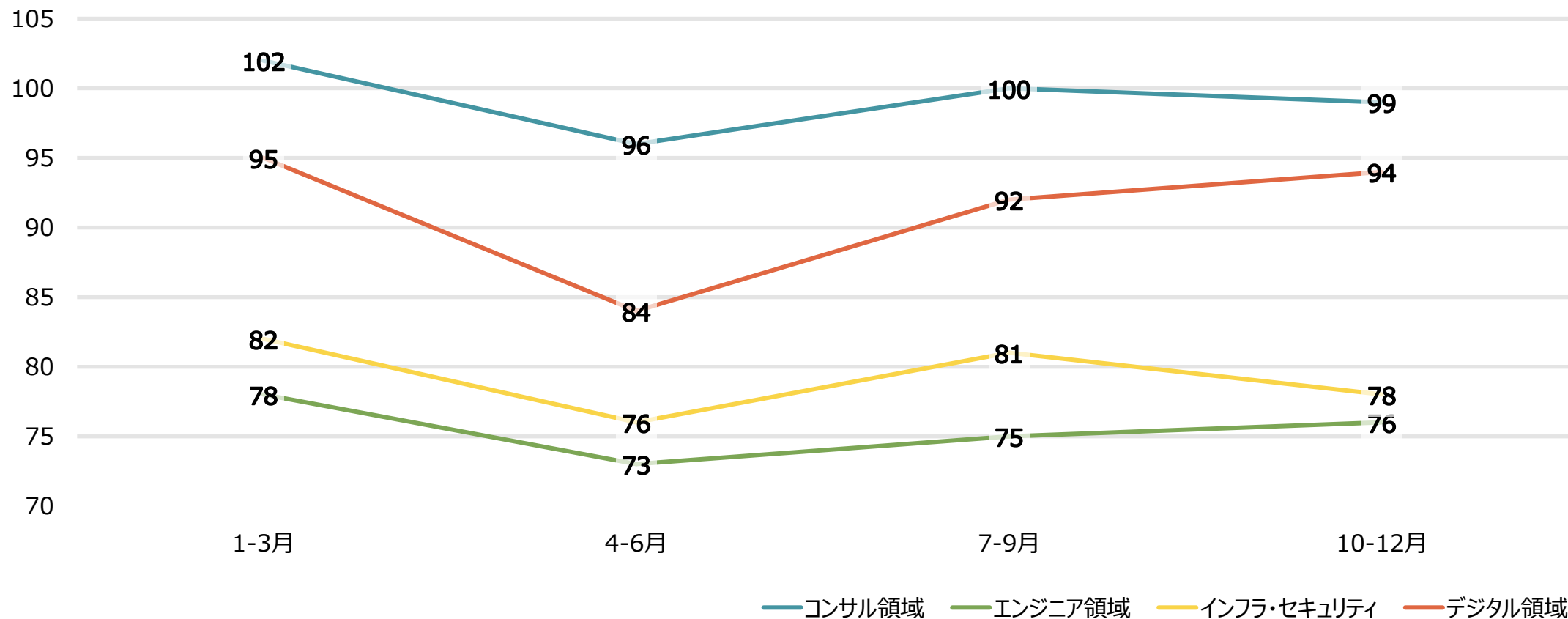




# 人材単価平均の変化

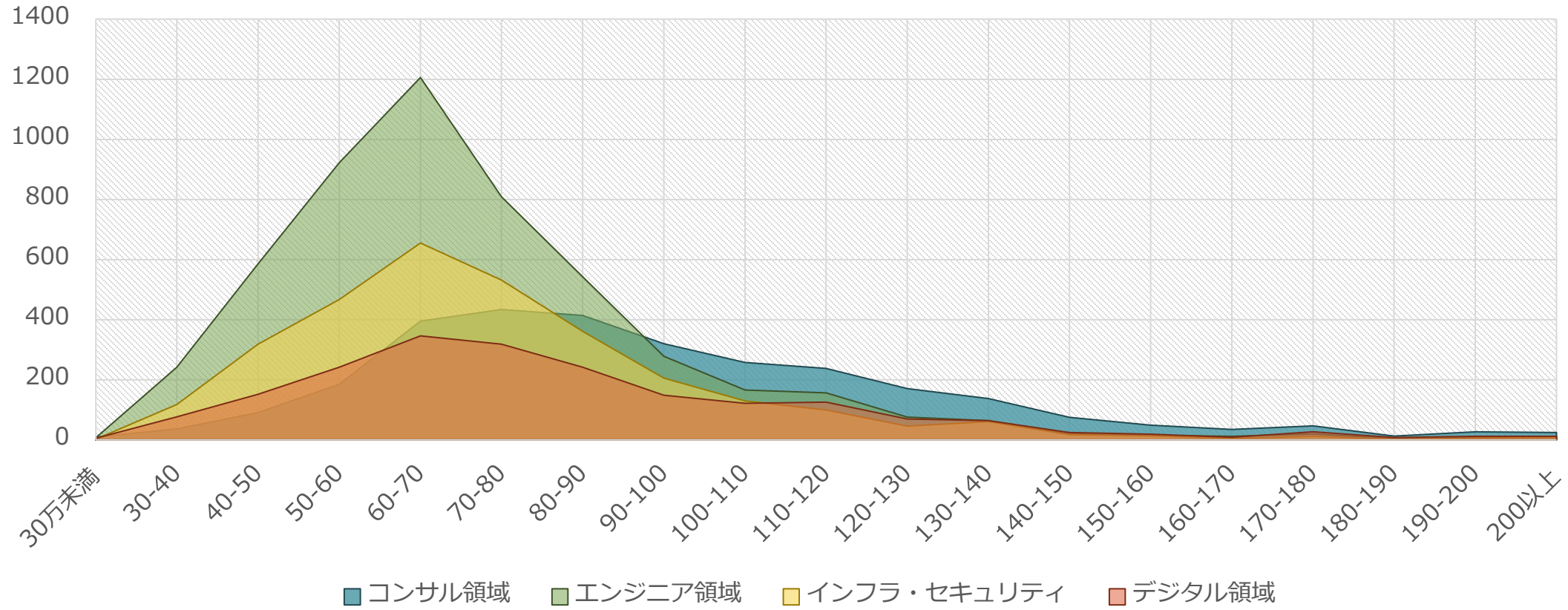


すべての集計グループで  
1月~3月の単価平均が最高となった。  
4月~6月に登録された人材の単価平均はすべての集計グループで減少し、人材不足市況による高単価水準から  
5~11万円/月の値下がりとなった。  
特にデジタル領域で大きく単価平均が減少となり、エンジニア領域では単価幅の変化は限定的であった。



# 単価帯ごとの人材数

2019年のボリュームゾーン単価帯60万円~110万円から、2020年は60万円~100万円と高単価帯人材数が減少した。  
このトレンドは他の集計グループでも同様で、60万円~70万円を頂点とする分布となっており、100万円/月以上の単価帯の人材数は少ない。



# 05.メッセージ

2020年は、新型コロナウイルスによって市況が大きく変動しました。

スキルによって影響の大小はあるものの、4月の緊急事態宣言を受け、春夏は多くの人材が単価を下げて案件を獲得することに追われました。ただ、その異変は年末に向かうに連れて人材数は落ち着き案件単価は徐々に上がり、IT人材獲得が困難なこれまでの市況に緩やかに戻る傾向に変化していきました。

外出自粛を強いられたことから、年間を通してアサインナビには例年以上に多くの法人・フリーランスの方に新たにご登録いただき、多くの案件・人材の情報が掲載され、初めての接点がオンラインに移行しました。

そして2021年も直接人と会うことは引き続き貴重な機会となる様相を呈しており、ここから数年間は対面での営業活動は困難なものとなることから、アサインナビにも引き続き多くのレジュメや案件情報が掲載される見込みです。

従来型の派遣・SESの営業活動では成果が得られにくいため、アサインナビというオンラインマッチングも営業プロセスに加えていただくことで、withコロナでも効率良くビジネスパートナー・フリーランスと出会い、多くの成果に結び付けて頂けると幸いです。



# さらに詳しく

専任スタッフが個別に市況感をお伝えします。  
案件や人材の調達・新規パートナーの開拓に関する  
ご不明点やご相談は下記までご連絡ください。

アサインナビ事務局

[an\\_support@assign-navi.com](mailto:an_support@assign-navi.com)



# assign navi

## 需給バランスレポートとは

アサインナビに登録されるIT業界の「案件」と「人材」のデータを集計し、重要なトレンドや課題、そして潜在的なビジネスチャンス/機会に関してインサイトや業界情報を提供しています。

累計9000名以上にお使いいただいているWEBプラットフォームの運営や、案件&人材のエージェント業務、そして法人向けのエンタープライズソリューションの提供を通して得た知見とデータを活かして、IT業界の経営者や営業担当、そしてフリーランスの方々に有益な業界情報やアイデア、革新的なインサイトを提供いたします。

## 本レポートに関するお問い合わせ先

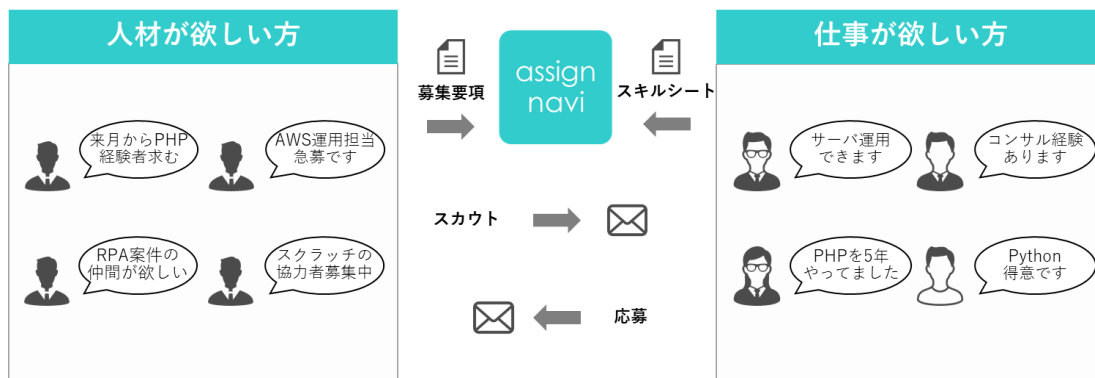
|         |   |
|---------|---|
| 会社名     | 株式会社アサインナビ  |
| 設立      | 2008年3月   |
| 所在地     | 〒160-0022<br>東京都新宿区新宿2-8-6<br>KDX新宿286ビル2F（受付）・7F                                 |
| 代表取締役   | 榊島 弘明   |
| 資本金     | 3,000万  |
| 主要株主    | 株式会社エル・ティー・エス（100%）   |
| 事業概要    | ・ITビジネスマッチングサービス「アサインナビ」<br>・フリーコンサルタント紹介「コンサルタントジョブ」<br>・人材調達・案件開拓に役立つメディア「H!NT」 |
| 資格免許    | ISO27001(ISMS)<br>プライバシーマーク   |
| 参加団体    | 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会  |
| お問い合わせ先 | an_support@assign-navi.com  |

# アサインナビとは

アサインナビは IT人材に特化したマッチングプラットフォーム。

リアルな「案件情報」×「人材情報」を掲載し、その情報をベースにして新たな人材やビジネスパートナーと出会うことができます。

アサインナビは商流に入らず直接コンタクトをできるので、スムーズなコミュニケーションが可能です。



アサインナビの活用方法を  
専任スタッフが個別にお伝えします！

▼詳しくはこちら

<https://www.lp.assign-navi.jp/online-meeting>





本書に含まれる情報は、貴社内部でのご検討、評価の目的のために提供されるものです。  
貴社内でのご使用、複製、開示は、この目的のために必要な範囲でのみお願いいたします。