

大阪

営業・マーケティング、物流・購買・サプライチェーン

営業・マーケティング

当チームは、コンシューマー、医療・医薬・バイオ、メーカー・製造業、リテールを中心に、さまざまな業界で専門職の人材紹介を専門に行っています。

関西地域では、2009年の人員削減の後、2010年に営業・マーケティング専門職の人材需要および採用が著しく改善しました。2009年に効率改善が目標達成されたため、2010年は売上増に重点が置かれ、その結果として、あらゆる業界においてバイリンガルのジュニアセールスポジションが増加しました。これらのポジションにおいて、給与は2009年のレベルが維持され、著しい上昇は見られませんでした。

メーカー・製造業

2009年の困難な市場状況と対照的に、ほとんどのメーカー・製造業界において採用が再開されました。大阪を拠点とする事業の多くは、東京に本社を置く企業の支社であるため、ミドルおよびシニアレベルの採用のほとんどは代替補充でした。対照的に特にジュニアレベルのエンジニアに関しては、予算が比較的容易に承認されることもあり、人材需要が増加しました。自動車関連業界は、メーカー・製造業界の中心として、人材需要の大多数を占めていました。重工業業界もベースは遅いものの雇用を再開しました。

メーカー・製造業界において関西に拠点を置くオフィスが拡大を続ける中、新規採用によりシニアの管理職が増加すると予測しています。また、大手及び中堅企業に関してもすべての業界において人材需要が徐々に増加すると予測しています。

コンシューマー

消費者からの信頼感が依然として低いため、2010年前半のコンシューマー業界の採用は低迷しました。しかし、景気が回復するにつれ、消費支出も緩やかに増加し、2010年下半年には多くのリテールブランドが店舗を新規開店することができました。リテール業界の拡大により、リテールのスタッフおよび店舗マネージャーの需要がいずれも増加しました。

当社は、2011年に入るとリテールポジションおよび他のコンシューマー関連企業の採用活動が安定すると予測しています。関西地域において市場が徐々に回復するにつれ、消費支出が増加し、リテールでの採用が促されるでしょう。

医療・医薬・バイオ

多くの医療・医薬・バイオ企業は、関西地域に確固たる基盤を築いており、2010年に最も安定した実績を残した業界の一つでした。医療・医薬・バイオ企業は、国内を重視する企業の国際化とジェネリック医薬品に関する規制改革による新規ビジネスの発生により、堅実な雇用需要を生み出しました。このような要因により、海外へ事業を展開し、海外の顧客や海外の本社とのコミュニケーションを図るため、バイリンガルのセールススタッフおよび管理職の需要が生み出されました。

医療・医薬・バイオ業界における需要は、2011年を通して根強い状況が続くと期待されます。医療関連のスペシャリストがジェネリック医薬品を使用するインセンティブが導入されたことにより、この分野の採用活動が活発化すると、予測しています。また、企業が製品のポートフォリオを拡大することによる特許切れの自然対策を講じる中、さらなる合併と買収が期待されます。

物流・購買・サプライチェーン

世界経済全体で売上量が増加した結果、事業をスムーズに展開するために、サプライチェーンスペシャリストの採用が増加しました。人材需要のほとんどは、輸出入業界からもたらされました。多くの企業が昨年はできなかった代替補充および新規採用を行うことができたため、シニアレベルの管理職の求人が最も多くありました。2009年は、売上量の低下により、ロジスティックス企業のサービス需要が低迷しました。また、多くの企業は、全社的にコストを削減して効率性を向上させるために、購買・調達チームを統合しました。市場活動は徐々に改善しましたが、2010年の円高により日本からの輸出が減ったため、ロジスティックス企業の利用は限定的でした。しかし、円高により海外からの輸入、特に中国からの輸入が増加し、それが売上量の増加に貢献しました。結果、輸出入業界においての人材需要は低迷気味でしたが、輸出入業界では増加が見られました。

2011年を通してサプライチェーンスペシャリストの採用が増加すると予測しています。市場環境の改善と合わせて、ロジスティックスの利用が増加すると期待されます。しかし、多くの企業は、引き続き安価な海外の拠点へ製造業務をアウトソースし、それがサプライチェーンのサービス需要にマイナスの影響を及ぼすでしょう。ただし、海外で生産された製品がすべて日本の消費者の高い期待に応えることができるわけではないため、この傾向は業界特有のものとなるでしょう。

大阪

営業・マーケティング、物流・購買・サプライチェーン

職種（経験年数）	正社員（年俵）	
	2010	2011
営業・マーケティング		
統括マネージャー	1500 - 2500万円	1500 - 2500万円
セールスディレクター	1200 - 1800万円	1200 - 1800万円
セールスマネージャー	1000 - 1400万円	900 - 1400万円
マーケティングマネージャー	900 - 1300万円	900 - 1300万円
事業開発マネージャー	800 - 1200万円	800 - 1200万円
セールスエンジニアリングマネージャー	800 - 1000万円	800 - 1000万円
セールスエグゼクティブ（4 - 5年）	600 - 800万円	600 - 800万円
ストアマネージャー	500 - 700万円	500 - 700万円
ビジュアルマーチャンダイズマネージャー	500 - 650万円	500 - 650万円
マーケティングスタッフ	400 - 600万円	400 - 600万円
セールスエンジニア	400 - 600万円	400 - 600万円
セールスエグゼクティブ（2 - 3年）	400 - 600万円	400 - 600万円
ストアスタッフ	300 - 450万円	300 - 450万円
サプライチェーン		
オペレーションディレクター	1400 - 2200万円	1400 - 2200万円
工場マネージャー	1000 - 1500万円	1000 - 1500万円
購買・調達マネージャー	800 - 1250万円	800 - 1250万円
品質管理・品質保証マネージャー	750 - 1300万円	750 - 1300万円
サプライチェーンマネージャー	700 - 1200万円	700 - 1200万円
ロジスティックスマネージャー	700 - 900万円	700 - 900万円
品質管理・品質保証スタッフ	500 - 750万円	500 - 750万円
サプライチェーンスタッフ	400 - 700万円	400 - 700万円
ロジスティックススタッフ	350 - 550万円	350 - 550万円
注：特に断りがない限り、表示額は諸手当、ボーナスを除く基本給です。		