

2026 年 1 月 14 日  
株式会社ビズリーチ

即戦力人材スカウトのための検索キーワードから 2026 年のトレンドを予測する  
**ビズリーチ、「2025 レジюме検索トレンド」を発表**  
**AI は「活用」から「開発」へ。「AI 開発」が 1 位に**  
**年収 1,000 万円以上の AI 求人は 3 年前と比べ約 4.2 倍**

株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：酒井哲也）が運営する、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」は、2025 年に企業の採用担当者がビズリーチ上でレジюме（職務経歴書）を検索する際に使用したキーワードのうち、前年と比較して検索数が上昇したワードを「2025 レジюме検索トレンド」※1として発表します。

ビズリーチは、企業の採用担当者やヘッドハンターが会員のレジюмеの情報を検索し、直接スカウトのメッセージを送信できるサービスです。企業の採用担当者が、どのようなキーワードで会員のレジюмеを検索しているかを調べることで、積極的に採用している人材やポジションの特徴・傾向が分かります。

2025 年に最も検索数が上昇したワードは「AI 開発」でした。4 位には「AI エンジニア」も入り、企業が AI を自社サービスへ実装するフェーズに入ったことが見て取れます。ビズリーチ上の「年収 1,000 万円以上の AI 求人」の数も年々増加しており、2026 年も AI の開発・実装が可能な人材へのニーズが継続することが推測されます。

ビズリーチ「2025レジюме検索トレンド」

順位	検索キーワード	関連ワード
1	AI開発	LLM、Python、機械学習、アジャイル開発、スクラム開発、実装、ソリューション、エンジニア
2	営業 新規	AI、クラウド、デジタル、ソリューション、無形商材、課題解決、コンサル、エンタープライズ
3	現場代理人	現場監督、現場管理、所長、管理技術者、国土交通省、第一種電気工事士、主任
4	AIエンジニア	LLM、人工知能、機械学習、深層学習、SQL、コンサル、アルゴリズム構築、データ分析
5	製品開発	AI、エンジニア、プロダクトマネージャー、製品企画、アプリ開発、AWS、ソフトウェア構築
6	訪問	SaaS、IT、ソリューション、フィールドセールス、カスタマーサクセス、MVP、クラウド、エンタープライズ
7	AI	Python、機械学習、メタバース、自動運転、システム組込、DX、企画、新規事業
8	管工事施工管理技士	1級管工事施工管理技士、一級建築士、CAD、計装、電気工事
9	財務諸表	経営管理、経営企画、戦略、事業提携、決算、PL、BS、M&A
10	デジタル広告	AI、アカウントプランナー、メディア、マーケティング、デジタルプロモーション、クリエイティブディレクター
11	キャリアアドバイザー	キャリアコンサルタント、アドバイザー、ハイクラス、新規事業、採用
12	管工事施工管理	1級管工事施工管理技士、一級建築士、CAD、計装、電気工事
13	倉庫	サプライチェーン、業務改善、DX、ロジスティクス、次世代、自動化
14	決算 経理	経営、IPO、IFRS、CFO、IR、スタートアップ
15	不動産営業	SaaS、投資用マンション、ゼネコン、ディベロッパー、ベンチャー、無形商材
16	金融 銀行	AI、BaaS、業務改革、Fintech、IT、DX、ソリューション、コンサルティング
17	売買	仲介、不動産、賃貸、アセットマネジメント、ディベロッパー、M&A、事業譲渡
18	ルート営業	IT、SaaS、ソリューション、カスタマーサクセス、営業企画、コンサルティング
19	営業 法人	AI、SaaS、BtoB、IT、ソリューション、エンタープライズ、企画、コンサルティング
20	生成AI	LLM、大規模言語モデル、機械学習、Python、新規事業、データサイエンティスト、コンサルティング

※1：「2025 レジюме検索トレンド」

調査概要：ビズリーチを利用している企業の採用担当者が会員のレジюмеを検索した際のキーワードを算出

対象：2025 年 1 月～11 月に検索されたキーワード（検索回数 200 回以上、大文字・小文字の区別なし、「OR 検索」のキーワードを含む）

・算出方法：対象となる全ワードのユニークユーザー数（40 以上に限定）における検索回数の前年からの変化率をもとに算出

・対比期間：2024年1月～11月と2025年1月～11月

\*「関連ワード」には、検索ワードの類似ワードや、それらと一緒に検索されていたワードを記載しています。

\*本調査を引用される際には、「ビズリーチ調べ」と必ずご記載ください。

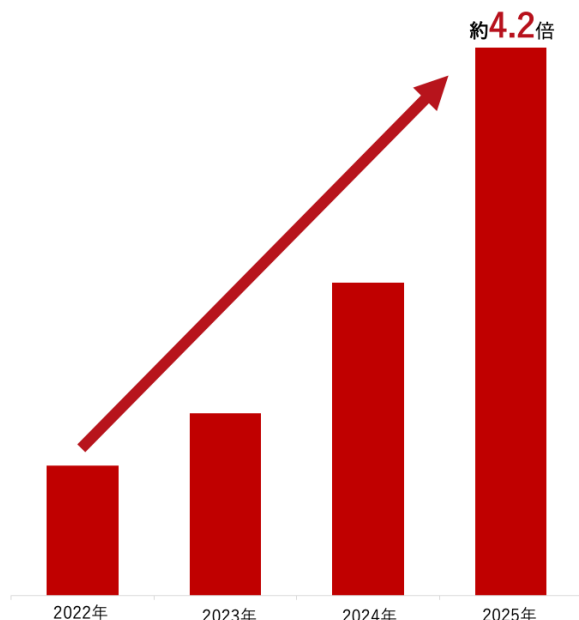
### 【キーワードから読み取れるトレンド】

#### ■1位は「AI 開発」に。AI のトレンドは「活用」から「実装」のフェーズへ

2025年の1位は「AI 開発」となり、4位には「AI エンジニア」がランクインしました。2025年は企業がAI ツールを導入・利用するフェーズから一歩進み、自社製品への組み込みや、独自のAI モデル構築を行う「開発・実装フェーズ」へ移行したと考えられます。これに伴い、採用ニーズはエンジニアにとどまらず、AI を活用した新規事業開発を担う企画職などさまざまな職種へと広がっています。

IT・インターネット企業をはじめ、DX を推進するコンサルティング会社や、自動運転の実装を目指す自動車メーカーを中心とした製造業の採用担当者などに多く検索されました。

また、ビズリーチ上の「年収1,000万円以上のAI 求人」も増加傾向で、3年前に比べ約4.2倍と大きく伸びています。幅広い産業でエンジニアを中心にAI を開発・実装できる高度専門人材が求められており、2026年もその傾向は継続すると推測されます。



年収1,000万円以上の  
AI求人  
3年前と比べ約**4.2倍**

・ポジション名に「生成AI」「AI」「人工知能」「機械学習」などの関連ワードを含む求人  
・企業による採用活動が進行中のビズリーチ上の求人で、求人情報の年収が1,000万円以上と設定されている求人。2022年を「1」として算出  
※ヘッドハンター経由の求人は含まない

#### ■「営業 新規」「訪問」が上位に。高度なスキルセットを擁する「ソリューション営業」への進化

2位は「営業 新規」、6位は「訪問」となり、営業に関連する検索ワードが上昇しました。これらのワードには、顧客の事業成長に伴走する課題解決型の「ソリューション営業」の営業スタイルが示唆される関連ワードが続いています。

昨今、多くの企業がビジネスモデルの変革に取り組むなか、営業に求められる役割は顧客の経営課題を解決するソリューションの提案へとシフトしています。特に生成AIの登場により新サービスの開発サイクルが短縮されたため、新規事業の拡販を牽引できる営業人材へのニーズが増加しています。

また、「訪問」が重視される背景には、定着したオンライン商談との差別化要素として対面でのコミュニケーションの価値が向上したことに加え、AIソリューションの適用範囲が事務業務から製造現場などへと広がっていることも挙げられます。複雑化する課題に対して、顧客と直接対話し、強固な信頼関係を構築できるプロフェッショナルな人材が求められていることが推測されます。

## ■「施工管理」から「キャリア支援」まで。専門領域を支える「スペシャリスト」への需要

3位は「現場代理人」、8位は「管工事施工管理技士」でした。建設業界では、「2024年問題」以降の現場運営を担う「現場代理人」や、専門資格を持つ「管工事施工管理技士」など、即戦力の有資格者が切実に求められています。また、11位には「キャリアアドバイザー」がランクインしました。労働市場の流動化が加速するなか、働く個人のキャリア形成を支援する重要性が高まり、HR関連の新規事業を開始する企業が増えるなかで「キャリアアドバイザー」の需要も拡大しています。

## ■経営の透明性と堅実性を重視。「財務・経理」のプロフェッショナル需要

9位は「財務諸表」、14位は「決算 経理」でした。物価高や金利変動、為替の乱高下など、企業経営を取り巻く外部環境は不確実性を増しています。こうしたなか、企業は「財務諸表」から経営状態を精緻に分析し、未来の投資戦略や資金調達プランを描くことが可能なCFO（最高財務責任者）候補や、財務のスペシャリストを求めています。

また、コンプライアンスやガバナンスへの要求レベルが高まるなか、迅速かつ正確な「決算」を行い、ステークホルダーに対して透明性の高い情報開示を行える体制づくりが急務となっており、守りと攻めの両面で財務・経理人材の重要性が高まっています。

関連ワードにはM&A、IPO、スタートアップなどが続いています。2025年1～9月期における日本企業のM&A件数が3,694件（前年同期比6.3%増）※2となるなど市場が活性化するなか、投資家や監査法人に対して信頼性の高い「財務諸表」を開示するための実務能力に加え、M&AやIPOのプロセス全体を設計・推進できる「経営参謀」としての財務・経理人材が、企業規模を問わず求められています。

※2：レコフ [「日本企業の関係するM&A（2025年1月から9月まで）」](#)

## ■「デジタル広告」はAIとの共創へ。求められるテクノロジーとクリエイティブの融合

10位は「デジタル広告」でした。この背景には、広告運用の自動化と生成AIの普及による、マーケティングの役割の変化があります。ターゲティングやクリエイティブの作成などの業務にAIが活用されつつある今、企業が求めているのは、AIアルゴリズムの特性を理解し、最適な戦略を指示できる人材です。テクノロジーを駆使してROAS（広告費用対効果）を最大化できる人材が求められています。

## ■株式会社ビズリーチ 執行役員 CSMO ビズリーチ事業部 事業部長 枝廣 憲 コメント

「2025レジュメ検索トレンド」が示したのは、企業のAI活用の多様化や具体化です。活用から開発・実装へとフェーズが変化する一方で、各職種において高度なスキルセットを持つ人材へのニーズが高まっています。

AI時代において市場価値を高める鍵は、「AIの知見」と「高度な専門性」の掛け合わせです。例えば、「営業×AIソリューション」のように、スキルとテクノロジーを融合できる人材が求められています。

即戦力人材を探している企業の採用担当者は、具体的なスキルや経験等のキーワードでレジュメを検索し、スカウトを行っています。定期的にレジュメを更新し、最新のスキルや経験を反映させることは、思いも寄らない業界や企業からのオファーを引き寄せるきっかけにもつながります。

今後もビズリーチは、ビジネスパーソンキャリアの選択肢と可能性を広げるとともに、企業の事業成長につながる即戦力人材の採用をご支援してまいります。

## ■即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」について

ビズリーチは企業と求職者が直接やりとりできるプラットフォームがなかった人材業界において、人材データベースを企業に開放することで採用市場を可視化しました。また、企業が求職者へ自らアプローチできるプラットフォームを提供することで、企業が必要としている人材を採用するために、あらゆる手段を主体的に考え、能動的に実行する採用活動「ダイレクトリクルーティング」を推進し、優秀な人材のスピーディーな採用をご支援しています。また、求職者も今まで知りえなかった企業からアプローチを受けることで、キャリアの選択肢と可能性を最大化することが可能です。

URL：求職者向け <https://www.bizreach.jp/>

企業向け <https://bizreach.biz/service/bizreach/>

#### ■株式会社ビズリーチについて

「キャリアに、選択肢と可能性を」をミッションとし、2009年4月より、働き方の未来を支えるさまざまなインターネットサービスを運営。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、静岡、広島に拠点を持つ。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」、社内スカウトで人材流出を防ぐ「社内版ビズリーチ by HRMOS」、人財活用プラットフォーム「HRMOS（ハーモス）」シリーズ、OB/OG訪問ネットワークサービス「ビズリーチ・キャンパス」を展開。産業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するさまざまな事業を展開する Visional グループにおいて、主に HR Tech のプラットフォームや SaaS 事業を担う。

URL：<https://www.bizreach.co.jp/>