



2019年3月12日  
パーソルキャリア株式会社

## 日本初、ハイクラス人材のキャリア戦略プラットフォーム「iX（アイエックス）」が 今どき 1,000 万円プレイヤーの「ホワイトデー事情」を徹底調査 1,000 万円プレイヤーは意外に堅実派！？

**本命プレゼント 1 つあたりの予算で最も多いのは「1,000 円以上 3,000 円未満」！**

総合人材サービス、パーソルグループのパーソルキャリア株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：峯尾 太郎）は、「キャリアに戦略を。」をキーワードに、ハイクラス人材のキャリアを考え、行動するための日本初のプラットフォーム「iX（アイエックス）」 < <https://ix-tenshoku.jp/ix/> > を2019年3月5日（火）よりサービス提供開始いたしました。

平成30年9月に国税庁が公表した「平成29年分 民間給与実態統計調査」によると、給与所得者全体の平均年収は432.2万円（男性531.5万円、女性287.0万円）となっており、ハイクラス人材を象徴する年収1,000万円以上の人はわずか6%程度という結果が出ています。「iX」では今後、このような希少価値の高い今どき1,000万円プレイヤーのさまざまな実態や特徴を、独自に調査しご紹介してまいります。

今回は、1,000万円プレイヤーのホワイトデーにおけるプレゼント事情を探るべく、年収1,000万円～1,100万円未満のビジネスパーソン（以下、1,000万円プレイヤー）と、日本の平均的な年収層である年収400万円～500万円未満のビジネスパーソン（以下、400万円プレイヤー）の男性を対象に、比較調査を実施いたしました。

その結果、**1,000万円プレイヤーは、ホワイトデーのプレゼントについて、400万円プレイヤーよりもお金をかけないという意外な結果が明らかとなりました。今どき1,000万円プレイヤーは堅実派が多そうです。**

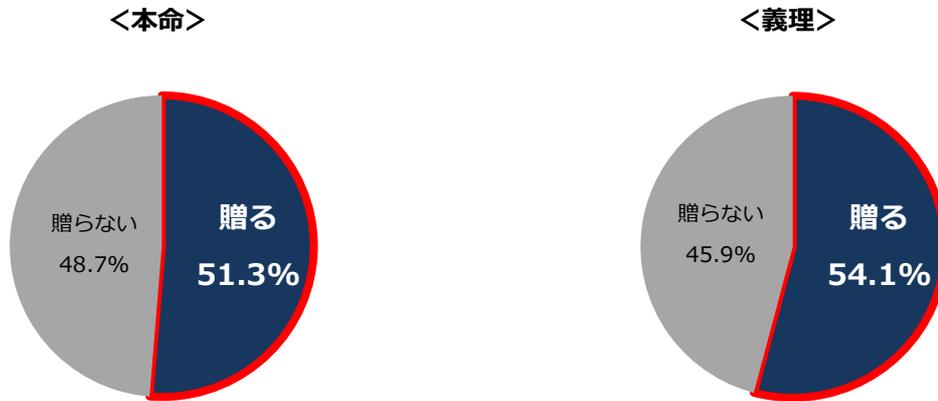
### 【調査結果サマリー】

- ① **今年のホワイトデーに本命・義理プレゼントを渡す男性は年収関係なくそれぞれ約半数**
  - ・全体では、本命プレゼントを贈る人が51.3%、贈らない人が48.7%という結果に。
  - ・義理プレゼントを贈る人54.1%、贈らない人45.9%と約半数が「贈る」と回答。
- ② **1,000万円プレイヤーでも、本命プレゼントにはそこまでお金をかけない予定！**
  - ・400万円プレイヤーは「3,000円以上5,000円未満」が最も多かった（16.0%）のに対し、1,000万円プレイヤーは「1,000円以上3,000円未満」が最も多く、約5人に1人（18.9%）という結果に。意外にも、本命プレゼントにお金をかけない堅実派な1,000万円プレイヤーが多いことが判明。
- ③ **これまでのプレゼントの最高金額は、年収に関係なく「1,000円以上3,000円未満」が多数派**  
**1,000万円プレイヤーで「1万円以上」は19.1%、「10万円以上」はわずか2.2%**
  - ・これまでのプレゼントの最高金額は、1,000万円プレイヤー・400万円プレイヤーともに「1,000円以上3,000円未満」が多数。
  - ・1,000万円プレイヤーのうち、最高金額が「1万円以上」と答えた人は19.1%、「10万円以上」と答えた人はわずか2.2%。
- ④ **プレゼントの定番はやはり「お菓子」。30代の1,000万円プレイヤーは「花束」が人気**
  - ・本命・義理問わず、1,000万円プレイヤー・400万円プレイヤーともに「お菓子」を選ぶ人が大多数。
  - ・30代の1,000万円プレイヤーは本命プレゼントに「花束」を贈る人が多い（8.7%）という結果も。

① 今年のホワイトデーでのプレゼント、本命・義理ともに「贈る人」が約半数

今年のホワイトデーにどのくらいの男性がプレゼントを贈るのかを調査したところ、本命では51.3%、義理では50.1%と、ともに半数以上の方が「贈る」と回答しました。また、年収別では、1,000万プレイヤーは本命51.0%、義理53.2%、400万円プレイヤーは本命51.6%、義理55.3%と大きな差はありませんでした。

【グラフ①】今年のホワイトデーにプレゼントを贈る予定はありますか。(N=645、単回答)



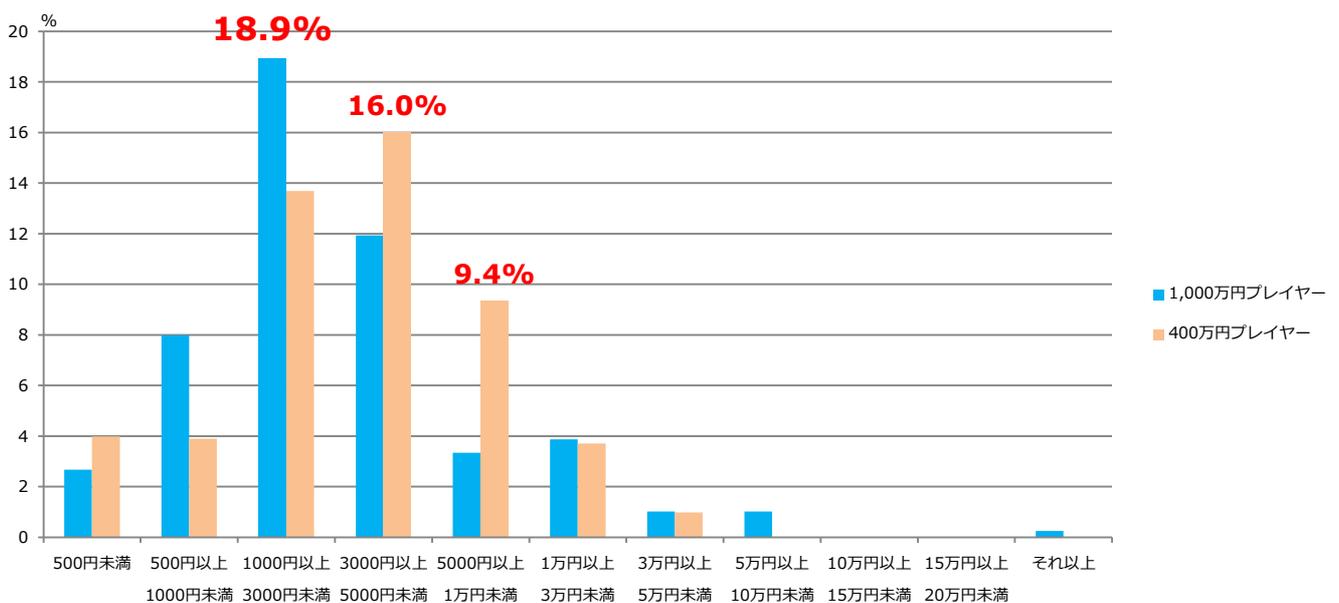
② 今どき1,000万円プレイヤーは堅実派！？

今年の本命プレゼント1つあたりの予算で最も多い回答は「1,000円以上3,000円未満」

今年の本命プレゼント1つあたりの予算を、1,000万円プレイヤーと400万円プレイヤーそれぞれに質問したところ、最も多かった回答は、400万円プレイヤーが「3,000円以上5,000円未満」だったのに対し、1,000万円プレイヤーは「1,000円以上3,000円未満」でした。また「5,000円以上1万円未満」についても、1,000万円プレイヤーは3.3%に対して、400万円プレイヤーは9.4%と、400万円プレイヤーの方が多いという結果になり、意外にも1,000万円プレイヤーは本命プレゼントにお金をかけていない人が多いことが伺えます。

【グラフ②】今年のホワイトデーの本命のプレゼント1つあたりの予算をお答えください。

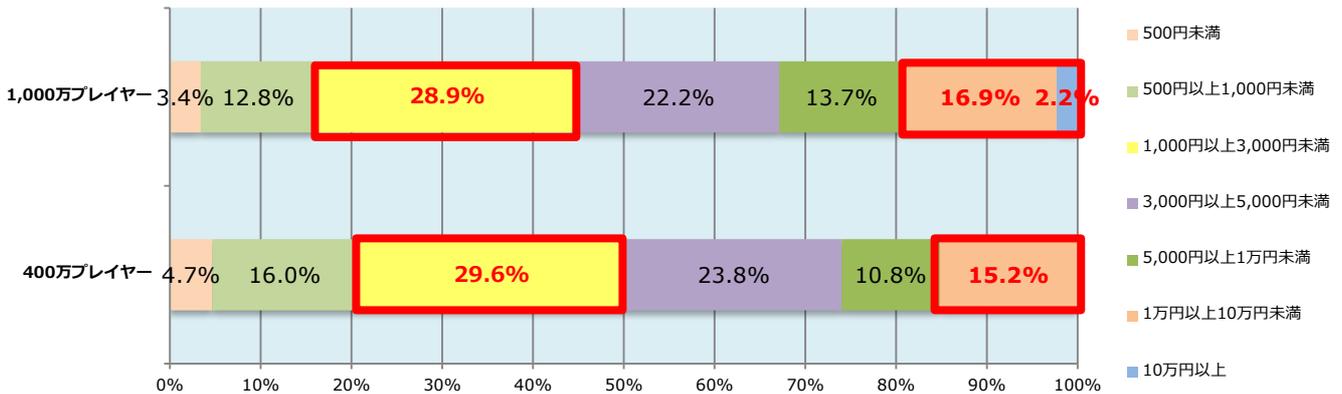
(1,000万円プレイヤー／n=189、400万円プレイヤー／n=142 それぞれ単回答)



**③ これまでのプレゼントの最高金額は、年収に関係なく「1,000円以上3,000円未満」が多数派  
1,000万円プレイヤーでも「1万円以上」は16.9%、「10万円以上」はわずか2.2%**

また、これまでにホワイトデーのプレゼントにかけた最高金額を質問したところ、1,000万円プレイヤー、400万円プレイヤーともに「1,000円以上3,000円未満」が最も多いという結果になりました。1,000万円プレイヤーでは、これまでの最高金額が「1万円以上」と回答した人は19.1%、「10万円以上」と回答した人はわずか2.2%でした。

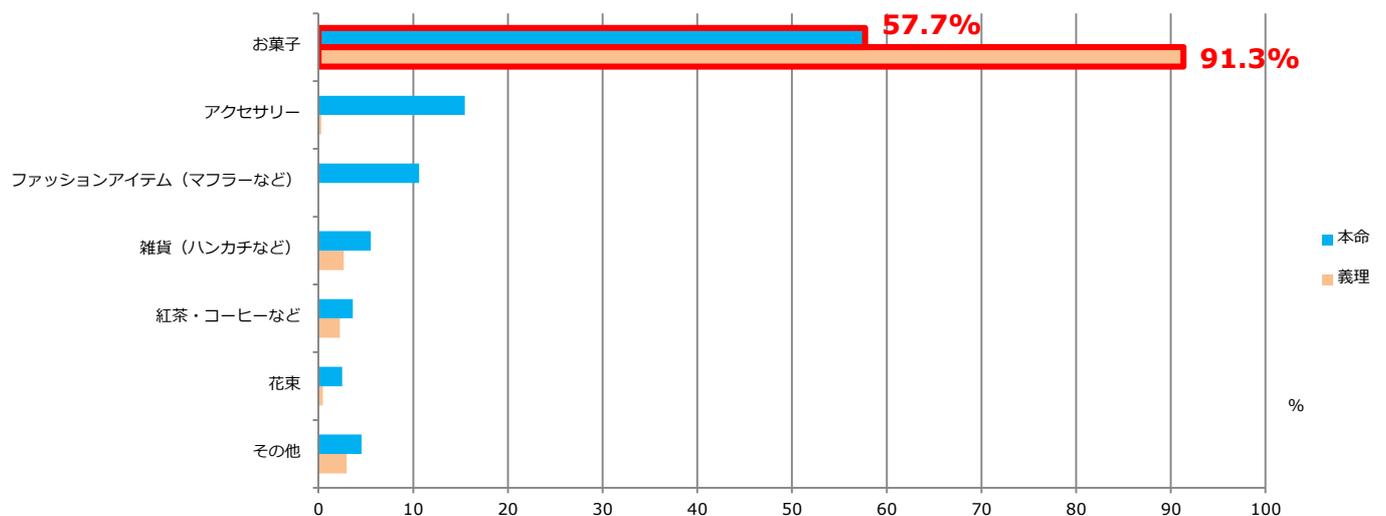
**【グラフ③】 これまでのホワイトデーのプレゼント1つあたりの最高金額をお答えください。 (n=532、単回答)**



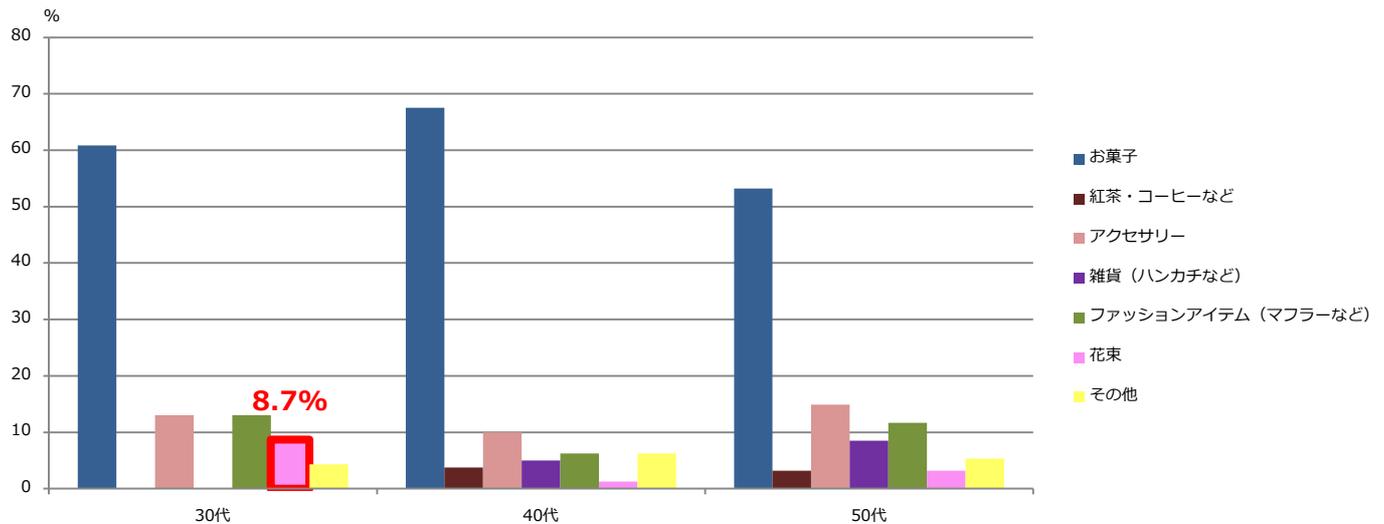
**④ プレゼントの定番は本命・義理どちらも「お菓子」が圧倒的な人気！  
30代の1,000万プレイヤーはロマンチスト！？本命プレゼントで「花束」が人気！**

今年のホワイトデーのプレゼントに何を贈るか質問したところ、1,000万円プレイヤー・400万円プレイヤーともに「お菓子」が圧倒的に人気なことがわかりました。一方、1,000万円プレイヤーを世代別で見ると、他の世代に比べて、30代は「花束」をプレゼントする人が多い（8.7%）ことも明らかとなりました。30代の1,000万円プレイヤーで「花束」をプレゼントする人は、同世代の400万プレイヤー（2.6%）の約3倍でした。

**【グラフ④】 今年のホワイトデーで本命のプレゼントは何を贈る予定ですか。 (本命n=331、単回答)**



【グラフ⑤】1,000万円プレイヤーの世代別（本命n=331、単回答）



<調査概要>

- ・ 調査期間：2019年2月
- ・ 対象：一都三県（東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県）に住む  
会社務めの男性ビジネスパーソン（役員経営者、フリーランスは除く）計645名
  - ① 30代～50代で年収1,000万円代（1,000万円～1,100万円未満）275名
  - ② 20代～40代で年収400万円代（400万円～500万円未満）370名
- ・ 集計方法：分析においてはウエイトバック集計を行い、総務省「就業構造基本調査」2017年全国を性年代別、雇用形態別割合にあわせて補正したうえで分析することで、妥当性を担保しています。
- ・ 調査方法：インターネットによるアンケート回答方式

■ 「iX (アイエックス)」とは < <https://ix-tenshoku.jp/ix/> >

厚生労働省が2016年8月に発表した「働き方の未来2035」※1では、2035年には、労働市場の変化や技術革新により、企業はミッションや目的が明確なプロジェクトの塊となり、人が事業内容の変化に合わせて、柔軟に企業の内外を移動する働き方が増えることや、個人の多様な働き方が可能となり、自身の専門的な能力を活用して自律的、主体的に活動できる社会に変化することが予想されています。

※1厚生労働省「働き方の未来2035」(2016年8月) : <https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-12600000-Seisakutoukatsukan/0000133449.pdf>

しかしながら現在の日本では、総合職としての新卒一括採用が主流となっており、学生、社会人を問わず、自身のキャリアについて主体的に考える機会が少ないうえに、情報や手段も入手しづらいため、キャリアを戦略的に描くことが難しい状況です。

「iX」は、このような社会課題の解決に向けて、**キャリアを戦略的に築くことを目指す人のパートナー**として、さまざまな「情報」と「選択肢」を提供するサービスです。一つの企業でキャリアを積むだけでなく、転職や副業(複業)、独立、起業などの選択肢が存在する「正解のないハイクラス5.0時代※2」において、**ハイクラス人材やハイクラスを目指す方が高い価値を発揮して通用し続けるための転職サービスをはじめ、4つのサービスを提供してまいります。**



「正解のないハイクラス 5.0 時代」イメージ

「iX」提供サービスイメージ

※2「正解のないハイクラス5.0時代」: ①一つの企業でキャリアを積む②転職してキャリアを積む③グローバルでキャリアを積む④副業(複業)でキャリアを積む⑤独立・起業して活躍するなど、多様化が進むハイクラス人材の働き方を表現した造語です。さまざまな選択肢があるものの正解がなく、個々人のキャリア選択の意志・主体性をより求められる時代を示しています。

■ 「iX」が提供する4つのサービス

① ハイクラス転職サービス < <https://ix-tenshoku.jp/> >

ハイクラス人材に「キャリアの選択肢」を提案するヘッドハンターと出会うサービスを提供します。希少性の高い非公開求人を取り扱うヘッドハンターが、登録者の市場価値向上を考えながら転職活動を長期的にサポートします。

**2019年3月5日(火)より、利用登録の受付を開始します。**

※以下は2019年夏頃よりサービス提供を予定しています。

②プロフェッショナル向けサービス

独立した個人事業主や経営者を支援するサービスです。

③メディア&コミュニティ

今、そしてこの先も通用するキャリアを考えるための情報を提供するサービスです。

④コンサルティングサービス

ハイクラス人材のキャリアプランニングを支援するサービスです。



ハイクラス転職サービス  
サイトイメージ

問い合わせ先 パーソルキャリア株式会社(旧社名: インテリジェンス) 広報部  
TEL: 03-6757-4266 FAX: 03-6385-6134 [pr@persol.co.jp](mailto:pr@persol.co.jp)

■ **iX事業責任者 清水 宏昭（しみず ひろあき）の想い**

「iX」は、ハイクラス層やそれを目指す方が更に活躍できるように、ハイクラス転職サービスにとどまらず、「キャリア戦略のパートナー」として、「情報」や「選択肢」の提供を目指しています。転職や副業（複業）、独立、起業など、正解がなくさまざまなキャリアの選択肢がある現代において、前向きに自身のキャリア戦略を考え、主体的に選択することをサポートしたいと考えています。

日本では、ジョブローテーションを前提とした新卒一括採用が主流となっているため、自身のキャリアを戦略的に考える機会や、そもそもの考え方を学ぶ機会がほとんどありません。今とは別の環境の方が力を発揮できる方、一方で今の環境が一番向いている方、どんな環境にいらっしゃる方も正しい情報を知り、自信を持って働くことが出来るようになれば、社会の発展にも貢献できるのではないかと考えています。

私自身もキャリアに悩み、葛藤した時期がありました。悩みながらも新卒で入った会社で仕事を続け、結局転職した時には社会に出てから18年が経過していました。

**私の他業界と人材業界での経験、転職の際に困った経験に加え、ハイクラス層のニーズを徹底的に調査した結果、大多数が同じことに困っていることが判明し、既存サービスでは対応できていないニーズが多いことがわかりました。「iX」はユーザーファーストをポリシーに、必要な機能やサービスを提供してまいります。「キャリアを戦略的に築くことを目指す人のパートナー」として、さまざまな方の働く未来をより一層充実させる一助となれば幸いです。**

■ **iX事業責任者 清水 宏昭（しみず ひろあき）プロフィール**

1998年3月、立教大学社会学部観光学科卒業。新卒にて1998年4月、株式会社オリエンタルランド入社。東京ディズニーランドのスーパーバイザーを経て、マーケティング部門へ異動。東京ディズニーリゾートの事業戦略およびマーケティング戦略の責任者として、企画立案から実行までを統括。在任中に、東京ディズニーシー限定キャラクター「ダッフィー」のブランドマネージャーとして、関連売り上げを2倍に引き上げる。

2015年6月、株式会社インテリジェンス（現社名：パーソルキャリア株式会社）入社。転職サービス「DODA」（現転職サービス：「doda」）のブランド力向上や戦略課題の解決を目的としたリブランディング計画の立案・実行・推進と同時に、広報部の立ち上げにも従事。広報部長として戦略的PRに取り組む。

2018年1月より、新規事業開発責任者に就任。**ハイクラス人材のキャリア戦略プラットフォーム「iX（アイエックス）」** < <https://ix-tenshoku.jp/ix/> > を立ち上げる。



■ **パーソルキャリア株式会社について** < <https://www.persol-career.co.jp/> >

パーソルキャリア株式会社は、パーソルグループの「リクルーティングセグメント」中核会社として、転職サービス「doda」やアルバイト求人情報サービス「an」をはじめとした人材紹介、求人広告、新卒採用支援等のサービスを提供しています。2017年7月より、株式会社インテリジェンスからパーソルキャリア株式会社へ社名変更。グループの総力をあげて、労働・雇用の課題の解決を目指します。

■ **「PERSOL（パーソル）」について** < <https://www.persol-group.co.jp/> >

パーソルは、2016年7月に誕生した新たなブランドです。ブランド名の由来は、「人は仕事を通じて成長し（PERSON）、社会の課題を解決していく（SOLUTION）」。働く人の成長を支援し、輝く未来を目指したいという想いが込められています。

パーソルグループは、人材派遣サービスの「テンプスタッフ」、転職サービス「doda」やアルバイト求人情報サービス「an」をはじめとし、ITアウトソーシング、設計開発にいたるまで、国内外の幅広い企業群で構成されています。グループのビジョンである「人と組織の成長創造インフラへ」を実現するために、労働・雇用の課題の解決に総合的に取り組んでいます。