

2021年5月26日
株式会社ビズリーチ

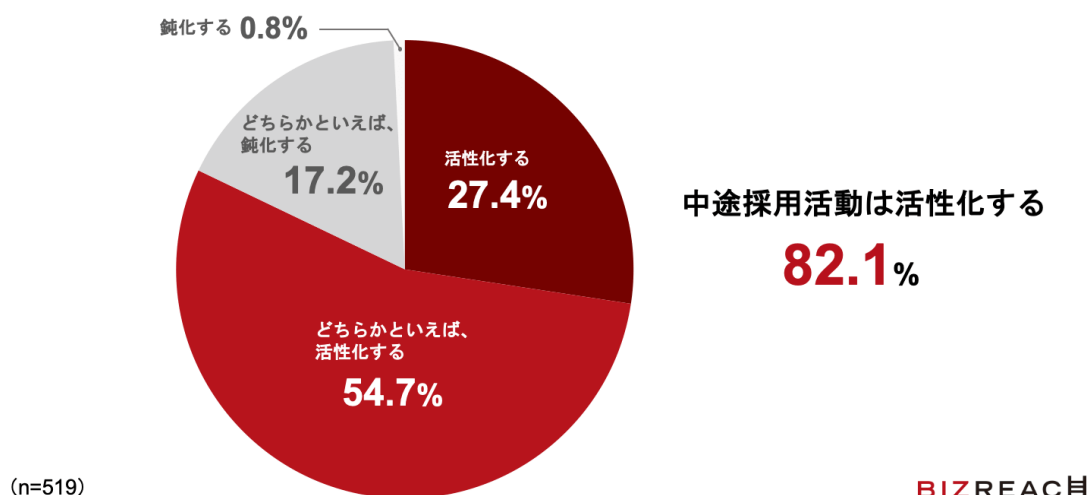
＜ヘッドハンターに転職市場についてアンケート＞
8割が、今後の中途採用の活性化を予測
6割が「転職意向が固まる前からの相談が増加」と回答
コロナ禍不安から、ビジネスパーソンのセルフキャリアマネジメント意識が高まる

Visionalグループの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：多田洋祐以下、当社）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、ビズリーチに登録するヘッドハンター※1を対象に、中途採用・転職活動に関するアンケート調査を実施しました（有効回答数：602）。

※1：ビズリーチには、当社独自の厳格な基準をクリアした、4,600人以上（2021年1月末時点）の優秀なヘッドハンターが登録しています。

その結果、今後（向こう3カ月）の企業の中途採用活動について、「活性化する」と予測したヘッドハンターは8割以上となりました。

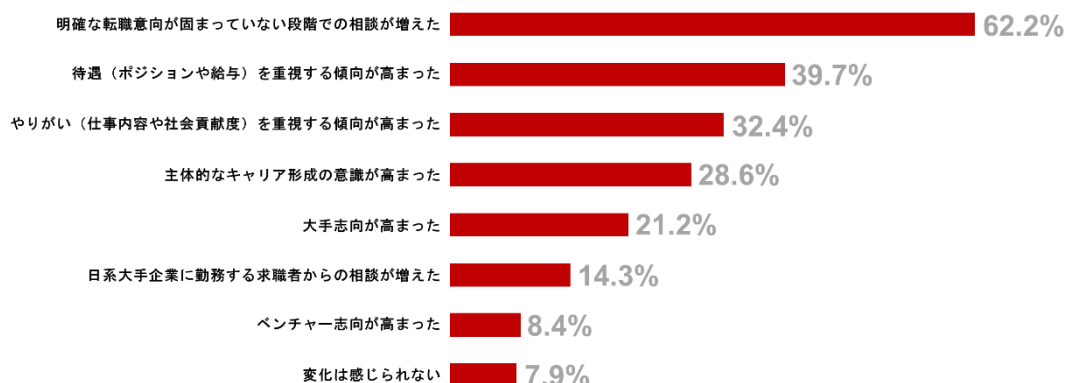
Q. 今後（向こう3カ月）、企業の中途採用活動はどのように思いますか？



■コロナ禍の状況下での求職者の傾向、「明確な転職意向が固まっていない段階での相談が増加」が最多

ヘッドハンターに、1年前と比較した求職者の傾向について質問したところ、「明確な転職意向が固まっていない段階での相談が増えた（62.2%）」が最も多い結果となりました。さらに、「主体的なキャリア形成の意識が高まった（28.6%）」や「日系大手企業に勤務する求職者からの相談が増えた（14.3%）」という傾向が明らかになりました。この結果より、ビジネスパーソンが自身のキャリアの選択肢や可能性を広げるために、転職意向が固まる前から中長期的に活動をしていることが分かります。また、自身のキャリアを主体的に構築していくための、セルフキャリアマネジメント意識が高まっていることがうかがえます。

Q. 1年前と比較して、求職者の傾向についてお聞かせください。(複数選択可。3つまで)



(n=595)

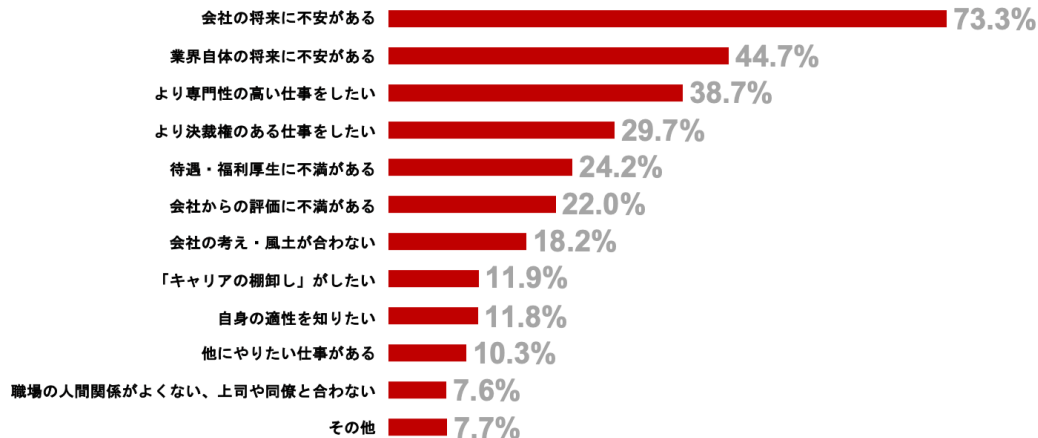
BIZREACH

■ヘッドハンターへの相談内容の1位は「会社の将来への不安（73.3%）」

求職者からの相談内容としては、「会社の将来に不安がある（73.3%）」「業界自体の将来に不安がある（44.7%）」が上位となりました。長引くコロナ禍のなか、先行き不透明な経済状況により、多くのビジネスパーソンが不安を抱えていることが分かります。また、ヘッドハンターへの相談を通じて、自らの市場価値を知ったり、キャリアの選択肢を把握したりすることで、市場価値を上げるための足掛かりをつかみたいと考えていることが推測されます。

Q. 1年前と比較して、求職者からの相談は、どのような内容が多いですか？

(複数選択可。3つまで)



(n=595)

BIZREACH

■コロナ禍の影響下で転職成功する求職者の特徴は「自己理解」「専門性」「柔軟性」

長引くコロナ禍の影響下においても転職を成功させているビジネスパーソンの特徴について質問したところ、多くのヘッドハンターが「自己理解（自分の強みややりたいことの言語化）ができてきていること」と回答しました。また、自己理解のために、自身の経験やスキルを振り返る「キャリアの棚卸し」が有効だという意見がみられました。そのほかにも、「専門性」や「柔軟性」を挙げる声も多くありました。

Q. コロナ禍の影響下で転職成功する求職者の特徴をお聞かせください。(フリー回答)

- ・自分のできることや今後どうなりたいかを俯瞰し、それを第三者に伝えることができる人物。
- ・今までの経歴における成功要因の棚卸しができていること。

- ・以前より自身のやりたいことが明確になっていて、転職活動の軸がぶれていない方。
- ・明確な強み（スペシャリティー）のある方。
- ・将来性のある自己スキルを磨いている方。
- ・柔軟性や対応力のある方。客観的・論理的思考力の高い方。
- ・柔軟性があり、受け入れる力がある方。

Q. 求職者へのアドバイスをお願いします。（フリー回答）

- ・転職意向の有無にかかわらず、ご自身の環境に応じてキャリアの棚卸しを行うことにより、良い働き方が実現できます。
- ・キャリアについて相談相手がいることは、キャリア構築の大きなアドバンテージです。気軽にヘッドハンターに相談してください。
- ・同じ会社で長く働き、キャリアを積んでいくことが必ずしも良いとは限らなくなった時代のため、いつでも転職できるようにスキルの向上に努められることと、常に転職活動を想定して、どんな仕事をしながらどんな生活をしていきたいかを考えておくことを強くおすすめします。
- ・昨年と比べて求人自体は回復傾向にあります。その一方で、2019年と比較すると、ポテンシャル枠や第二新卒枠は減少しています。ビジネスプロフェッショナルに有利な活動時期だと思えますが、そのチャンスに乗っかろうという方が少ない状況だと感じています。
- ・コロナ禍の影響で漠然とした不安を抱えている求職者が多いと感じますが、転職活動において大事なことは変わりません。現在までのご自身のキャリアを振り返り、そして未来に向けてなぜ今転職をするのか明確にすることが大切です。

■株式会社ビズリーチ 取締役副社長 ビズリーチ事業部 事業部長 酒井 哲也 コメント

本アンケートから、転職意向が固まる前からヘッドハンターに相談するビジネスプロフェッショナルが増加したことが分かりました。別の調査^{※2}では、約1年続くコロナ禍のなかで、キャリア観が変化したビジネスプロフェッショナルが約7割いることが分かっています。コロナ禍は、ビジネスパーソンのキャリア観を変化させ、それに伴い、自らキャリアを構築する意識が高まった結果、転職意向の有無にかかわらずヘッドハンターに相談するビジネスパーソンが増えたのではないのでしょうか。



ヘッドハンターの皆様は、ビジネスプロフェッショナルのキャリアの選択肢と可能性を広げてくれる、キャリアの伴走者です。主体的なキャリア形成のためには、かかりつけ医を持つように、日頃から相談でき、中長期的に付き合えるヘッドハンターを見つけることがおすすめです。ビズリーチでは、今後も、ヘッドハンターの皆様のお力添えをいただきながら、ビジネスプロフェッショナルのキャリアの選択肢と可能性を広げご支援ができるよう、努めてまいります。

※2：キャリア観・転職活動に関するアンケート <https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2021/0426.html>

調査概要「ビズリーチ ヘッドハンターへの中途採用・転職支援に関するアンケート」

対象：ビズリーチに登録するヘッドハンター

調査期間：2021年4月15日～2021年4月21日 有効回答数：602

※回答率は端数処理の関係で合計が100%にならない場合があります。

※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。

【参考】本アンケートに回答したヘッドハンターのプロフィール（n=602）

●コンサルタント経験年数

| 年数 | 割合 |
|------------|-------|
| 1年未満 | 2.5% |
| 1年以上3年未満 | 20.1% |
| 3年以上5年未満 | 17.4% |
| 5年以上10年未満 | 26.7% |
| 10年以上15年未満 | 15.1% |
| 15年以上20年未満 | 10.0% |
| 20年以上25年未満 | 4.8% |
| 25年以上 | 3.3% |

ビズリーチに登録しているヘッドハンターは、当社独自の厳格な基準をクリアした方です。ヘッドハンター経験が比較的長く、決定年収帯が高い方が多い点が特徴です。

●最も得意な決定年収帯

| 決定年収帯 | 割合 |
|--------------------|-------|
| 500万円未満 | 8.6% |
| 500万円以上600万円未満 | 16.8% |
| 600万円以上700万円未満 | 18.4% |
| 700万円以上800万円未満 | 14.1% |
| 800万円以上900万円未満 | 13.1% |
| 900万円以上1,000万円未満 | 11.0% |
| 1,000万円以上1,100万円未満 | 9.0% |
| 1,100万円以上1,200万円未満 | 2.7% |
| 1,200万円以上1,300万円未満 | 2.2% |
| 1,300万円以上1,400万円未満 | 0.7% |
| 1,400万円以上1,500万円未満 | 0.7% |
| 1,500万円以上 | 2.8% |

■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、企業やヘッドハンター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、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。なお、利用するヘッドハンターは当社独自の厳格な基準をクリアしています。求職者は、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 : <https://www.bizreach.jp/>

■株式会社ビズリーチについて

「すべての人が『自分の可能性』を信じられる社会をつくる」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」、人材活用プラットフォーム「HRMOS（ハーモス）」シリーズ、挑戦する20代の転職サイト「キャリアトレ」、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。2020年2月、グループ経営体制への移行にともなって誕生した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/>

■Visionalについて

株式会社ビズリーチがグループ経営体制に移行したことにより誕生。「新しい可能性を、次々と。」をグループのミッションとし、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。

「ビズリーチ」をはじめとした採用プラットフォームや、人財活用プラットフォーム「HRMOS」シリーズを中心に、人事マネジメント（HR Tech）領域におけるエコシステムを展開。また、事業承継 M&A、物流 DX、サイバーセキュリティ、Sales Tech の領域においても、新規事業を次々に立ち上げている。

URL : <https://visional.inc>