



2020年12月16日  
パーソルキャリア株式会社

ハイクラス転職サービス「ix（アイエックス）転職」が  
**1,000万円プレイヤーの「人脈づくり」を調査**

**1,000万円プレイヤーは、「社内」だけでなく「社外」の人脈づくりにも積極的！  
平均年収層以上に「SNSを活用」していることも判明**

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）の運営するハイクラス転職サービス「ix転職」< <https://ix-tenshoku.jp/> > は、年収1,000万円以上のハイクラス人材（以下、1,000万円プレイヤー）と年収300万円～600万円未満のビジネスパーソン（以下、平均年収層）を対象に、社内外の「人脈づくり」に関する調査を実施いたしました。

**【調査結果】**

- ① **1,000万円プレイヤーのうち、4人に1人が『社内』の人脈づくりを積極的に行っている**
- ② **『社外』の人脈づくりを積極的に行っている1,000万円プレイヤーは、平均年収層の2.5倍！**
- ③ **年収に関係なく、社外の人脈づくりの手段は「仕事を通じて」が最多**  
**1,000万円プレイヤーは、SNSも活用**
- ④ **社外の人脈づくりの目的は「仕事につなげるため」**

■ **ix事業責任者 土本 剛嗣（つちもと たけし）からの総括コメント**

1,000万円プレイヤーは平均年収層に比べて、社内でも社外でも積極的に人脈づくりを行っていることが分かりました。特に、社外に関しては1,000万円プレイヤーの方が2.5倍多い結果となりました。

社外の人脈づくりの方法としては、仕事の関係者や友人・知人の紹介といった既存の人脈だけでなく、SNSも積極的に活用しているようです。SNSはお互いのバックグラウンドだけでなく、近況も手軽に知ることができます。また、まったく知らない人や友達の友達ともすぐにつながることができます。広く浅いつながりを持っておき、ビジネスチャンスを逃さないように準備しておくのは、1,000万円プレイヤーならではの特徴かもしれません。

① **1,000万円プレイヤーのうち、4人に1人が『社内』の人脈づくりを積極的に行っている**

1,000万円プレイヤーと平均年収層に、社内の人脈づくりについて調査したところ、「積極的に行っている」と回答した1,000万円プレイヤーは24.5%で、およそ4人に1人が社内での人脈づくりを積極的に行っていることが分かりました。一方、平均年収層は12.5%で、1,000万円プレイヤーより少ない割合となりました。

**【グラフ①】社内の人脈づくりを行っていますか？**

**（全体N=400、1,000万円プレイヤーn=200、平均年収層n=200、それぞれ単回答）**



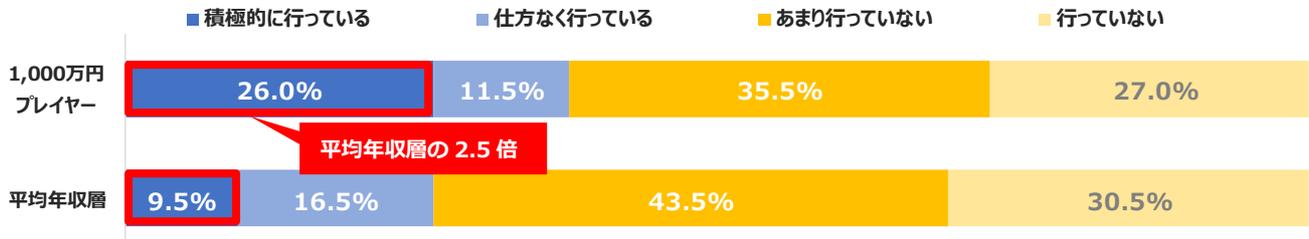
問い合わせ先 パーソルキャリア株式会社（旧社名：インテリジェンス） 広報部  
TEL：03-6757-4266 FAX：03-6385-6134 [pr@persol.co.jp](mailto:pr@persol.co.jp)

② 『社外』の人脈づくりを積極的に行っている1,000万円プレイヤーは、平均年収層の2.5倍！

また、社外の人脈づくりについても聞いたところ、「積極的に行っている」と回答した1,000万円プレイヤーは平均年収層の約2.5倍という結果になりました（1,000万円プレイヤー26.0%、平均年収層9.5%）。

【グラフ②】社外の人脈づくりを行っていますか？

（全体N=400、1,000万円プレイヤーn=200、平均年収層n=200、それぞれ単回答）



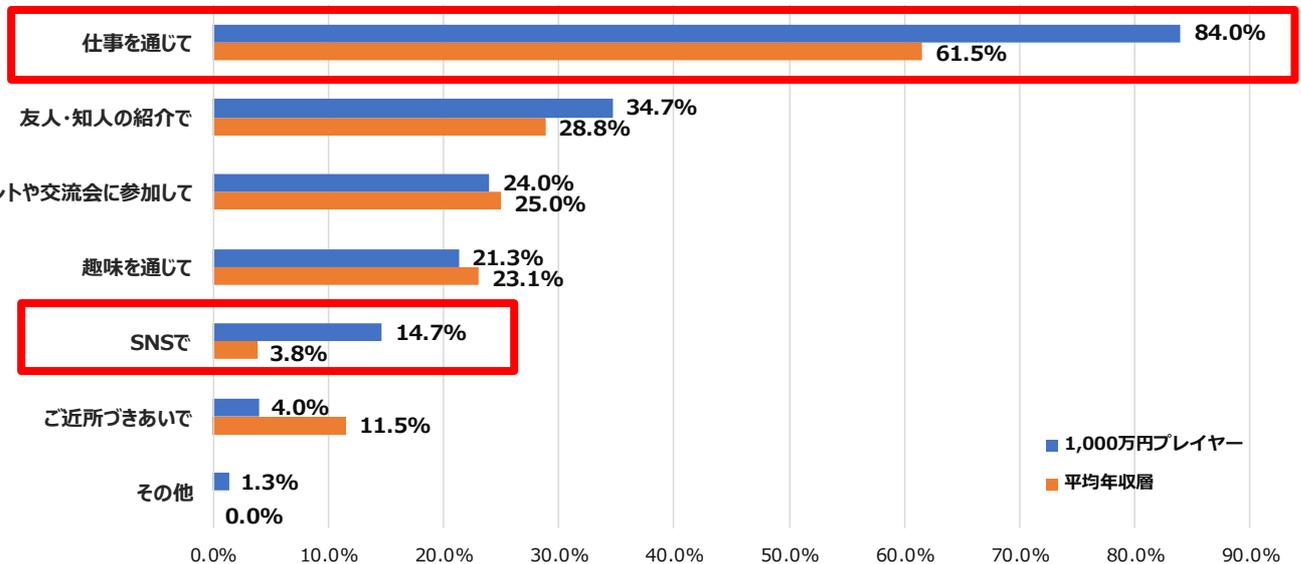
③ 年収に関係なく、社外の人脈づくりの手段は「仕事を通じて」が最多

1,000万円プレイヤーはSNSも活用

続いて、社外の人脈づくりの手段について調査したところ、1,000万円プレイヤー、平均年収層ともに、「仕事を通じて」が最多となりました。また、「SNSで」は1,000万円プレイヤーが平均年収層を3倍以上上回った（1,000万円プレイヤー14.7%、平均年収層3.8%）のに対し、「ご近所づきあいで」は平均年収層が1,000万円プレイヤーを3倍弱上回ることが分かりました（1,000万円プレイヤー4.0%、平均年収層11.5%）。

【グラフ③】社外の人脈づくりの手段は何ですか？

（全体N=127、1,000万円プレイヤーn=75、平均年収層n=52、それぞれ複数回答）

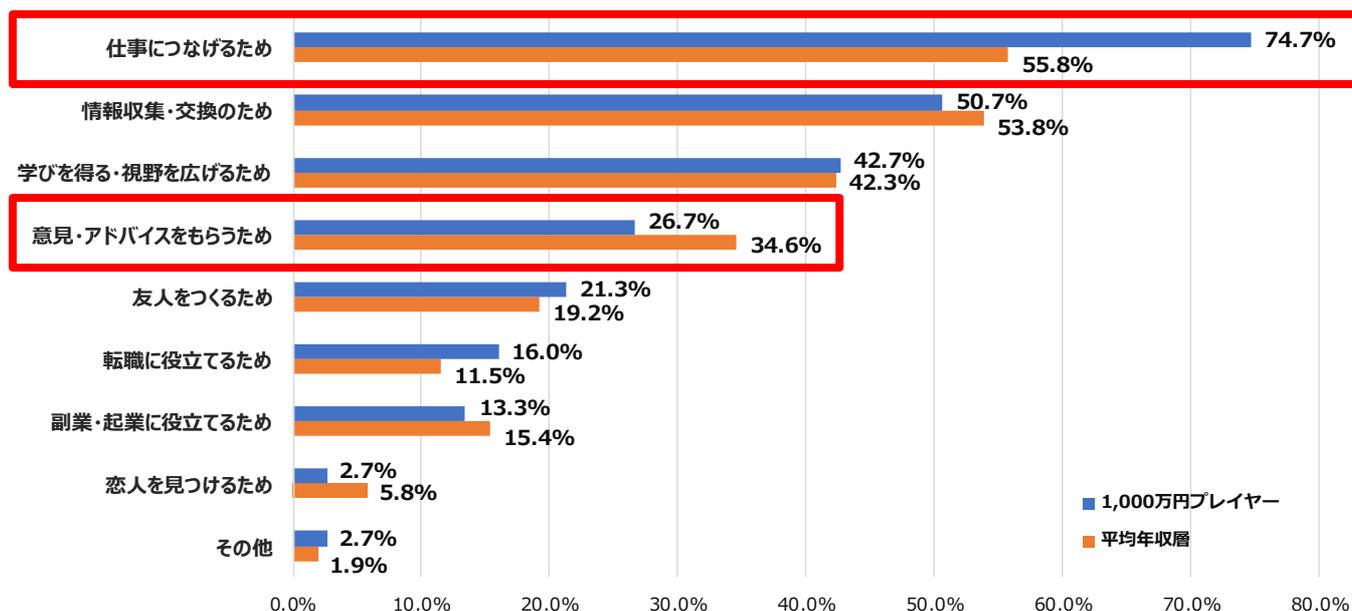


④ 社外の人脈づくりの目的は「仕事につなげるため」

最後に、社外の人脈づくりの目的を聞いたところ、1,000万円プレイヤーは「仕事につなげるため」が最も多く、7割を超える結果となりました（74.7%）。一方、平均年収層は1位と2位が僅差で、「仕事につなげるため」（55.8%）、「情報収集・交換のため」（53.8%）の順となりました。また、「意見・アドバイスをもらうため」については、1,000万円プレイヤーは平均年収層に比べて約8ポイント下回ることが分かりました。1,000万円プレイヤーは、得た人脈を能動的に仕事に結びつけたり、情報を自ら整理・判断していることが伺えます。

【グラフ④】社外の人脈づくりの目的は何ですか？

(全体N=127、1,000万円プレイヤーn=75、平均年収層n=52、それぞれ複数回答)



<調査概要>

- ・調査期間：2020年11月
- ・対象：一都三県（東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県）に住む会社勤めの20代～50代男女（フリーランスは除く）計400名  
①年収1,000万円以上：200名 ②年収300万円以上～600万円未満：200名
- ・調査方法：インターネットによるアンケート回答方式

■iX事業責任者 土本 剛嗣 プロフィール

大学卒業後、大手コンサルティングファームで戦略策定やM&A支援、大手通信会社・金融モデルベンチャーなどで新規事業や新規サービスの立ち上げを経験。2018年パーソルキャリア株式会社入社。転職サービス「doda」、 「doda Recruiters」などの企画を経て、2020年4月より、現職に就任。

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

「iX」は、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」を提供するサービスです。近年、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、多様な働き方が存在します。「iX」では、希少性の高い求人を取り扱うヘッドハンターと出会うハイクラス転職サービス「iX転職」 < <https://ix-tenshoku.jp/> >をはじめ、これからの働き方を考えるメディア&コミュニティ「iXキャリアコンパス」 < <https://ix-careercompass.jp/> >などを通じて、ハイクラス人材にキャリアの選択肢を提案します。

■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、一人々に「はたらく」を自分のものにする力ををミッションとし、転職サービス「doda」やハイクラス人材のキャリア戦略プラットフォーム「iX」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

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)

名変更。グループの総力をあげて、これまで以上に個人の「はたらく」にフォーカスした社会価値の創出に努め、社会課題に正面から向き合い、すべての「はたらく」が笑顔につながる社会の実現を目指します。

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

パーソルグループは、「はたらいて、笑おう。」をグループビジョンに、人材派遣サービス「テンプスタッフ」、転職サービス「doda」、ITアウトソーシングや設計開発など、人と組織にかかわる多様なサービスを展開しています。

また、人材サービスとテクノロジーの融合による、次世代のイノベーション開発にも取り組んでおり、市場価値を見いだす転職サービス「ミイダス」、ITイベント情報サイトおよびイベント&コミュニティスペース「TECH PLAY」、クラウド型モバイルPOSレジ「POS+（ポスタス）」などのサービスも展開しています。