

ミドルの市場価値について

コンサルタントが最重視するのは「テクニカルスキル」。
 年収800万円以上を対象とするコンサルタントは
 「コンセプチュアルスキル」を重視。

—「ミドルの転職」コンサルタントアンケート集計結果—

人材採用・入社後活躍のエン・ジャパン株式会社（本社:東京都新宿区、代表取締役社長:鈴木孝二）が運営するミドル世代のための転職サイト「ミドルの転職」（<https://mid-tenshoku.com/>）上で、サイトを利用している転職コンサルタントを対象に「ミドルの市場価値の磨き方」についてアンケートを行ない、108名から回答を得ました。

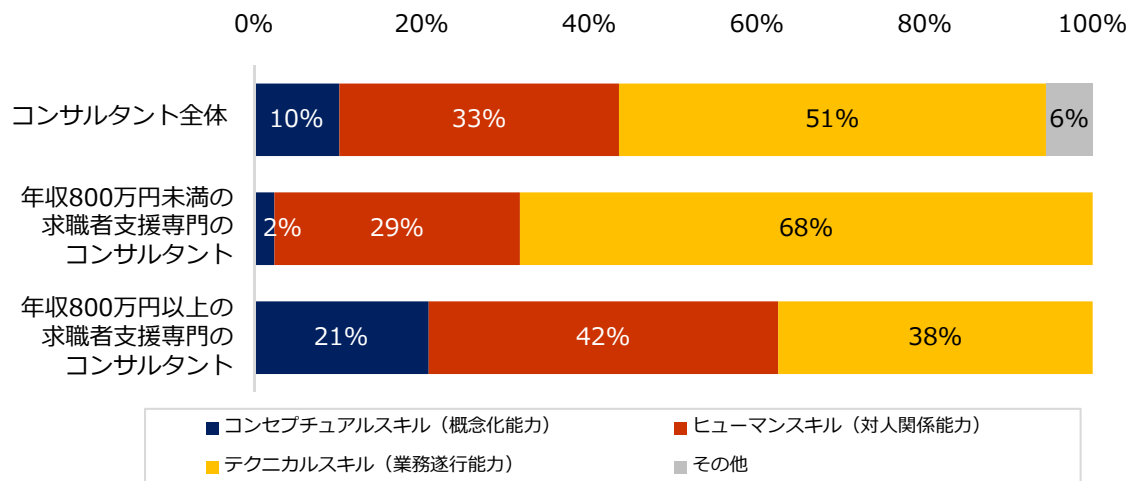
調査結果 概要

- ★ ミドルの市場価値を判断する際、コンサルタントが最重視するのは「テクニカルスキル」。年収800万円以上の求職者支援を専門とするコンサルタントは、「コンセプチュアルスキル」を重視。
- ★ コンセプチュアルスキルで特に重視するポイントは「定義化」、ヒューマンスキルは「コミュニケーション能力」、テクニカルスキルは「業務経験」と「専門知識」。
- ★ 市場価値を上げるために意識しておいたほうが良いこと、「専門性を磨く」「マネジメント」「社外での人脈構築」「仕事以外にも関心を持つ」。

■ 調査結果詳細

1：ミドルの市場価値を判断する際、コンサルタントが最重視するのは「テクニカルスキル」。年収800万円以上の求職者支援を専門とするコンサルタントは、「コンセプチュアルスキル」を重視。（図1）

【図1】ミドル人材の市場価値の高さを判断する際に最も重視しているポイントを教えてください。



※小数点以下を四捨五入しているため、合計は必ずしも100%にならない。

転職支援のプロであるコンサルタントに、「コンセプチュアルスキル（概念化能力）」「ヒューマンスキル（対人関係能力）」「テクニカルスキル（業務遂行能力）」のうち、ミドルの市場価値を判断する際に一番重視しているポイントを伺いました。コンサルタント全体では「テクニカルスキル」（51%）を挙げた方がもっとも多く、次いで「ヒューマンスキル」（33%）、「コンセプチュアルスキル」（10%）となりました。

コンサルタントの専門領域別で見ると、年収800万円以上の求職者を主に支援しているコンサルタントは、「コンセプチュアルスキル」（支援年収800万円以上：21%、支援年収800万円未満：2%）を挙げる割合が高くなっています。年収が800万円以上のミドルの転職においては、知識や情報を分析し、物事の本質を把握する能力が重視される傾向にあるようです。

2：コンセプチュアルスキルで特に重視するポイントは「定義化」、ヒューマンスキルは「コミュニケーション能力」、テクニカルスキルは「業務経験」「専門知識」。(図2、図3、図4)

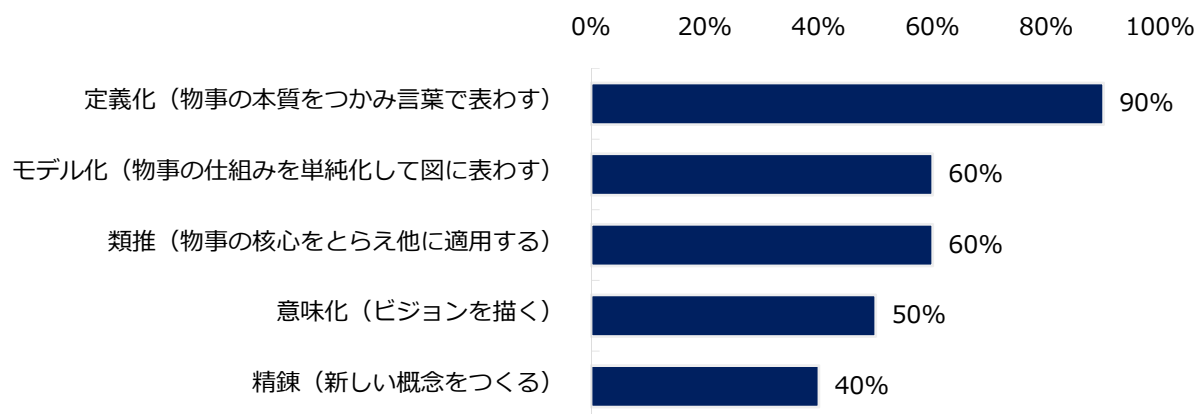
「コンセプチュアルスキル」「ヒューマンスキル」「テクニカルスキル」それぞれの中で、特に重視するポイントを伺いました。各項目を選んだ理由も合わせてご紹介します。

【コンセプチュアルスキル】9割のコンサルタントが「定義化（物事の本質をつかみ言葉で表わす）」と回答。『他者との共有が大切な仕事が多いから』といった理由が多く挙げられました。このほか「モデル化（物事の仕組みを単純化して図に表す）」（60%）、「類似（物事の核心をとらえ他に適用する）」（60%）が続きました。

【ヒューマンスキル】「コミュニケーション能力」と回答した方が92%で最多となりました。理由には『円滑に業務を進められるかどうかに関わる能力』、『対人関係の構築が仕事を遂行する上では重要』といった声が並びました。

【テクニカルスキル】「業務経験」（94%）、「専門知識」（87%）が上位に挙げられました。『経験豊富な方を採用したいというニーズが高い』『社内にはないスキルを求めているから』といった、即戦力として必要とされていることがわかる理由が多く見られました。

【図2】ミドル人材の市場価値の高さを判断する際に『コンセプチュアルスキル（概念化能力）』について重視しているポイントは何ですか？（上位3つ）



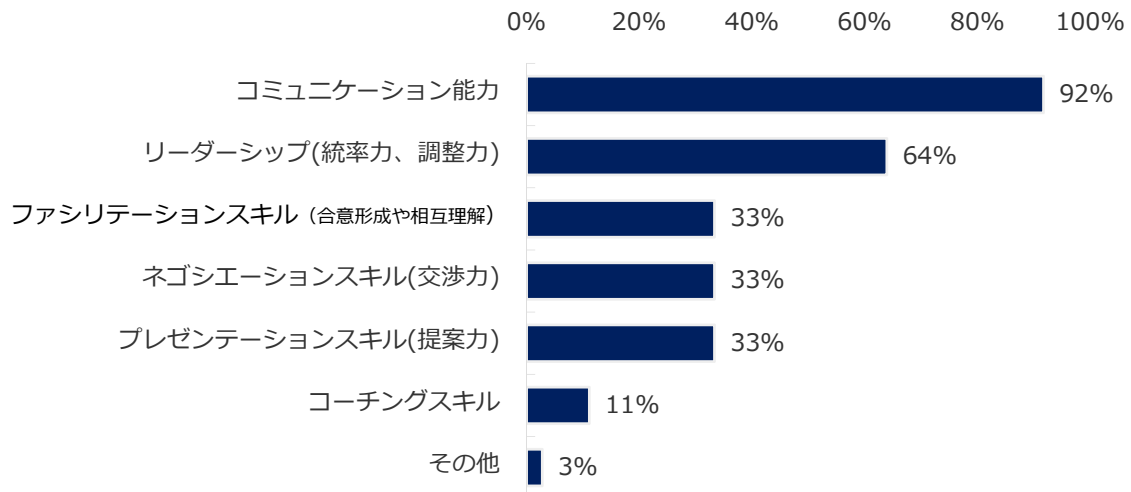
■ 「定義化」と回答したコンサルタントのコメント

- 他者との共有が大切な仕事が多いため。
- 本質をつかむことは仕事をする上で必要。

■ 「モデル化」「類似化」と回答したコンサルタントのコメント

- 図に表すと理解しやすく、記憶に残りやすくなるためマネジメントには必須。

【図3】ミドル人材の市場価値の高さを判断する際に『ヒューマンスキル（対人関係能力）』について重視しているポイントは何ですか？（上位3つ）



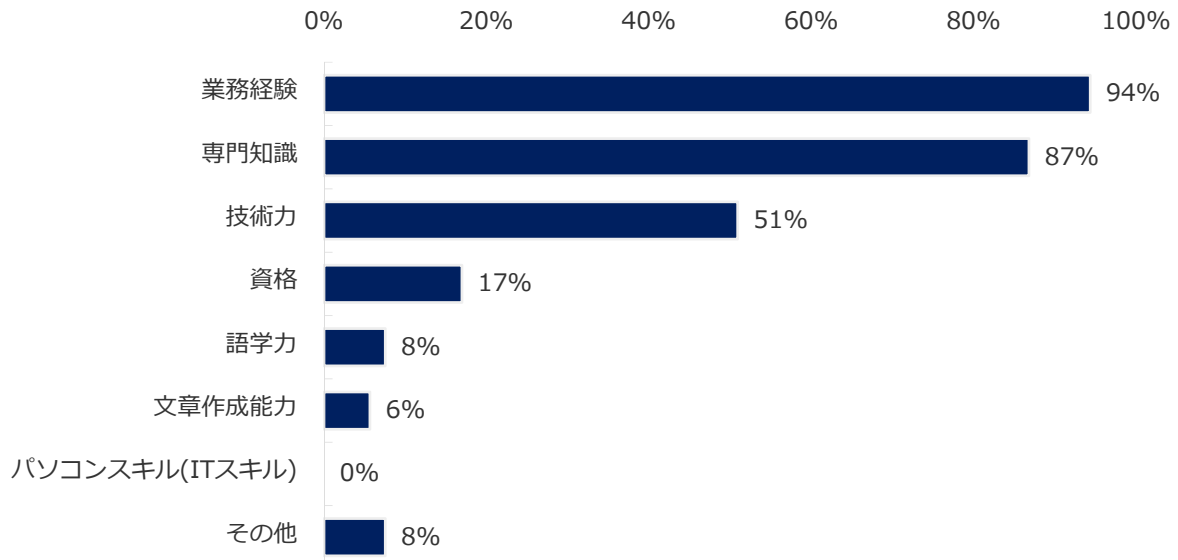
■ 「コミュニケーション能力」と回答したコンサルタントのコメント

- 良好な人間関係を保ち、目標達成に向けた円滑なコミュニケーションを可能にするために必要だから。
- 円滑に業務を進められるかどうかに関わる能力。
- やるべきだと思うことを、「シンプルにわかりやすく伝える」スキルが業務遂行には重要。

■ 「リーダーシップ（統率力、調節力）」と回答したコンサルタントのコメント

- マネジメント層に求められているスキルのため。
- ミドル層である程度の役職についている方であればリーダーシップは必須。さらにリーダーとしての提案力、社内を円滑に回すコミュニケーション力を求める企業も多い。

【図4】ミドル人材の市場価値の高さを判断する際に『テクニカルスキル（業務遂行能力）』について重視しているポイントは何ですか？（上位3つ）



■ 「業務経験」と回答したコンサルタントのコメント

- ミドルは採用企業の社内にはない専門知識と業務経験を求められるため。
- 実際の業務をどれだけできるかが重要だから。
- 経験豊富な方を採用したいというニーズが高いため。

■ 「専門知識」と回答したコンサルタントのコメント

- 語学やPCスキル、文章能力、資格は後でも習得が可能だが、経験や知識は即必要なため。
- 即戦力という観点だと知識・技術・経験しかありえない。

3：市場価値を上げるために意識しておいたほうが良いこと、 「専門性を磨く」「マネジメント」「社外での人脈構築」「仕事以外にも関心を持つ」。

ミドル人材が市場価値を上げるために意識しておいたほうが良いことについて伺いました。業務上では「専門性を磨く」、「マネジメント経験・マネジメント視点を持つ」、業務以外では「社外での人脈構築」「仕事以外にも関心を持つ」というアドバイスが多く寄せられました。具体的なコメントをご紹介します。

■専門性を磨く

- 市場価値は相場で決まるので、絶対数の少ない領域における専門性を磨くことがそのまま価値につながります。
- 経験ももちろんだが、資格が重視されている業界や職種であれば、年齢相応の資格は取得しておくべき。
- ゼネラリストよりスペシャリスト。市場価値を上げるには技術スキルを磨くにつきる。

■マネジメント経験・マネジメント視点を持つ

- マネジメント経験を求める求人が多いため、部下の実績管理や目標設定など、取りまとめの経験値をあげることは重要。
- 自分より優れた人材を育成することに注力すること。

■社外での人脈構築

- 仕事とは関係ないことでの人脈の構築や異業界の方との交流によるコミュニケーション能力の向上。
- 幅の広い視点を持つために、さまざまな価値観や考え方の人と多く触れる。
- アイデア発想の転換力UPのために、異業種交流会に参加する。

■仕事以外にも関心を持つ

- 歴史や古典などから、言葉や歴史に基づく知識を身につける。
- 映画・舞台を見る。

ミドル世代のための転職サイト「ミドルの転職」



<https://mid-tenshoku.com/>

経験やテクニカルスキルに加え、よりヒューマンスキルを重視したマッチングが求められる30代・40代の転職を、国内最大級5万件以上のミドル向け求人と、オンラインビデオ面談機能などを搭載した機能的な管理画面でサポートします。転職活動自体の生産性を向上させることで、心的・物理的な負荷を軽減。再就職の決定までに時間がかかりがちなミドル層の転職を、より円滑なものとなるよう支援します。

【調査概要】

- 調査方法：インターネットによるアンケート
- 調査対象：「ミドルの転職」（<https://mid-tenshoku.com/>）を利用する転職コンサルタント
- 有効回答数：108名
- 調査期間：2018年5月1日～5月7日

本ニュースリリースに関する問合せ先

広報担当：森本、大原、松田、清水

<https://corp.en-japan.com/>

エン・ジャパン株式会社

〒163-1335 新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー

TEL：03-3342-6590 FAX：03-3342-4507 MAIL：en-press@en-japan.com