

コレカラ会議

# Information

本日の質疑応答は、  
会場ご参加者→オンライン配信ご参加者の順に実施いたします。

会場からのご質問は、挙手頂きましたらマイクをお渡しします。

オンライン配信でのご質問は、Q&A機能を使用いたします。

画面下部のチャットから、

①貴媒体名、②お名前 とともにご質問のご投稿をお願いします。

質疑応答以外の時間に投稿いただくことも可能です。

接続トラブルはチャットよりご連絡ください。

イベント中、会場内やスクリーンショットはご自由に撮影いただけます。



# コレカラ会議

一人ひとりが、未来に向けて、  
前向きな一歩を踏み出せるように

リクルートは、就職、結婚、進学、住宅、自動車、旅行、  
飲食、美容、業務・経営支援など様々なサービスを展開しています。

その特長を活かして、領域横断で俯瞰することから社会の変化をつかみ、  
より良い未来へ貢献する問題提起や提言を行っていきます。

Dig Career

デジタル  
キャリア

# Speakers



モデレーター  
藤井 薫



社会人インターンシップ領域  
古賀 敏幹



キャリア採用領域  
早崎 士郎



派遣領域  
平井 真

# Moderator



## 藤井 薫

株式会社リクルート HR統括編集長

1988年、株式会社リクルートに入社以来、  
人と組織、テクノロジーと事業、今と未来の編集に従事。

現在は、変わる労働市場、変わる個人と企業の関係、  
変わる個人のキャリアについて多方面で発信。

著書「働く喜び 未来のかたち」（言視舎）

# ディグるキャリア

Dig Career

# ディグるキャリア

自らの経験をDigる（深く掘り起こす）ことで、新たな業界・職種、新たなキャリアに挑戦する。  
いま社会人インターンシップ・キャリア採用・派遣の領域で、Digるキャリアの実践者が増えつつあります。

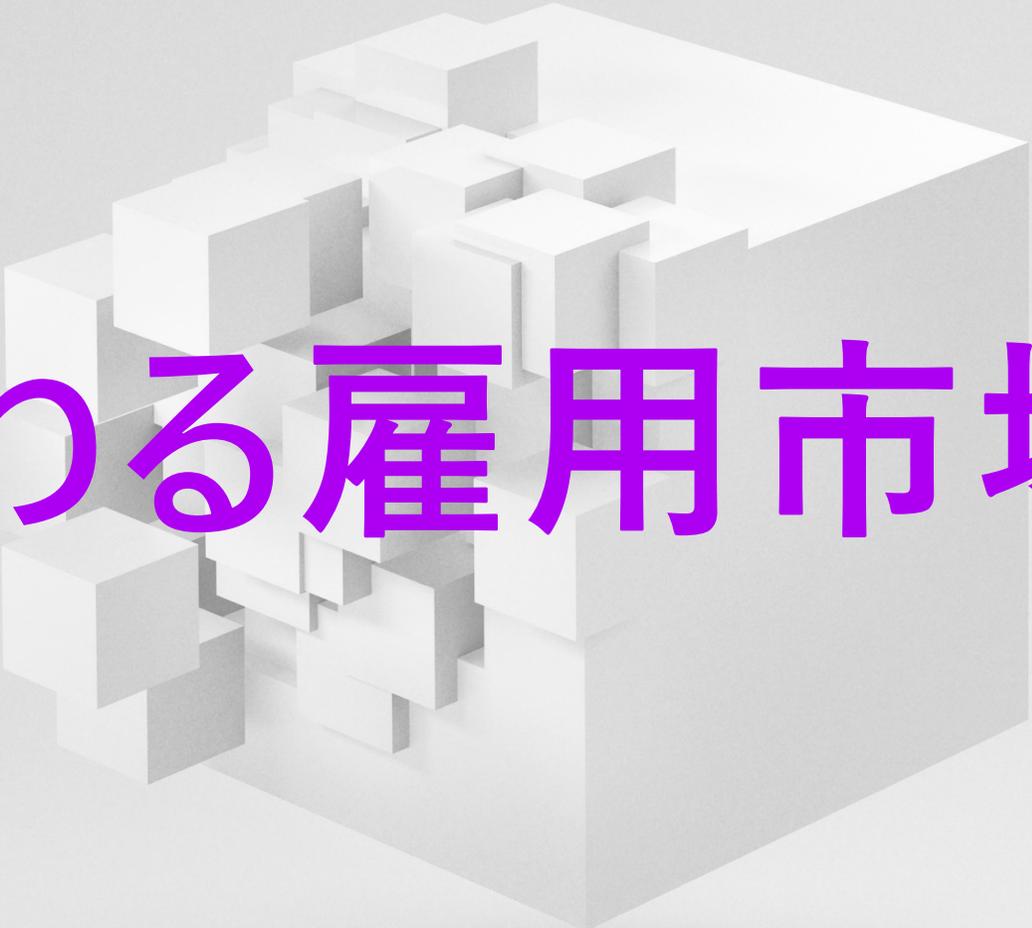
Digるとは、掘り起こす・宝物を掘り当てるの意。Digるキャリアの実践者は、自らの宝物の探索者でもあります。

これまでの経験やスキル、感情を深くDigることで、心から夢中になれる異領域へ挑戦する人が増加。  
背景には、個人のキャリア観の変容や、構造的な人材不足による異能人材への企業の期待があります。  
実際、コロナ禍の転職市場では、業種や職種を越えた“越境転職”の割合が、過去最高になっています。

Digるキャリアは、構造的な人材不足ニッポンにおいて、個人に眠る才能を掘り起こし、企業の再成長を促すカギです。

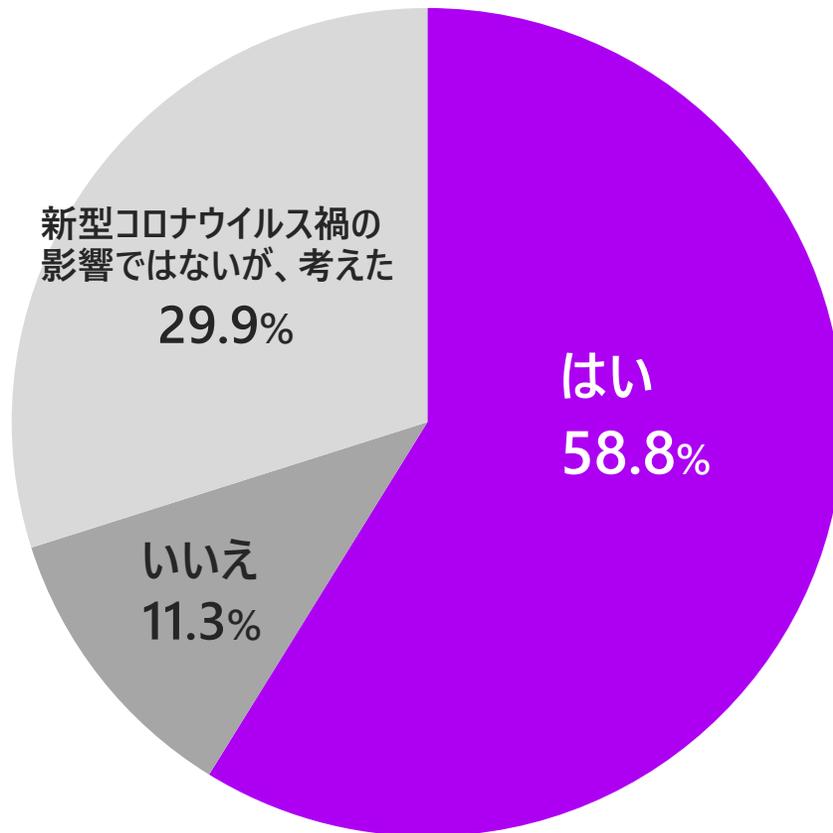
01

# 変わる雇用市場



## コロナ禍で将来のキャリアを見つめ直す個人

コロナ禍で将来のキャリアを見つめ直した？



自分がより夢中になれるキャリアへ

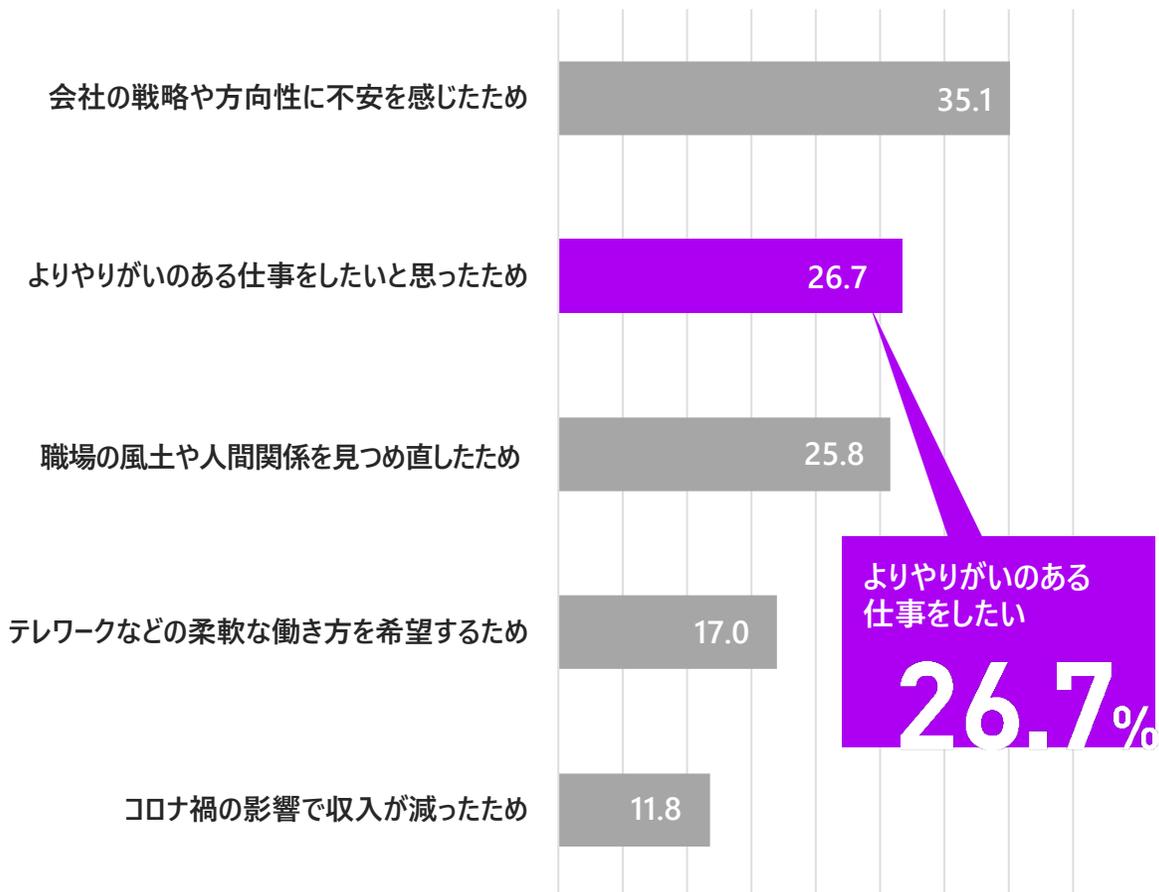
58.8%

仕事の意義

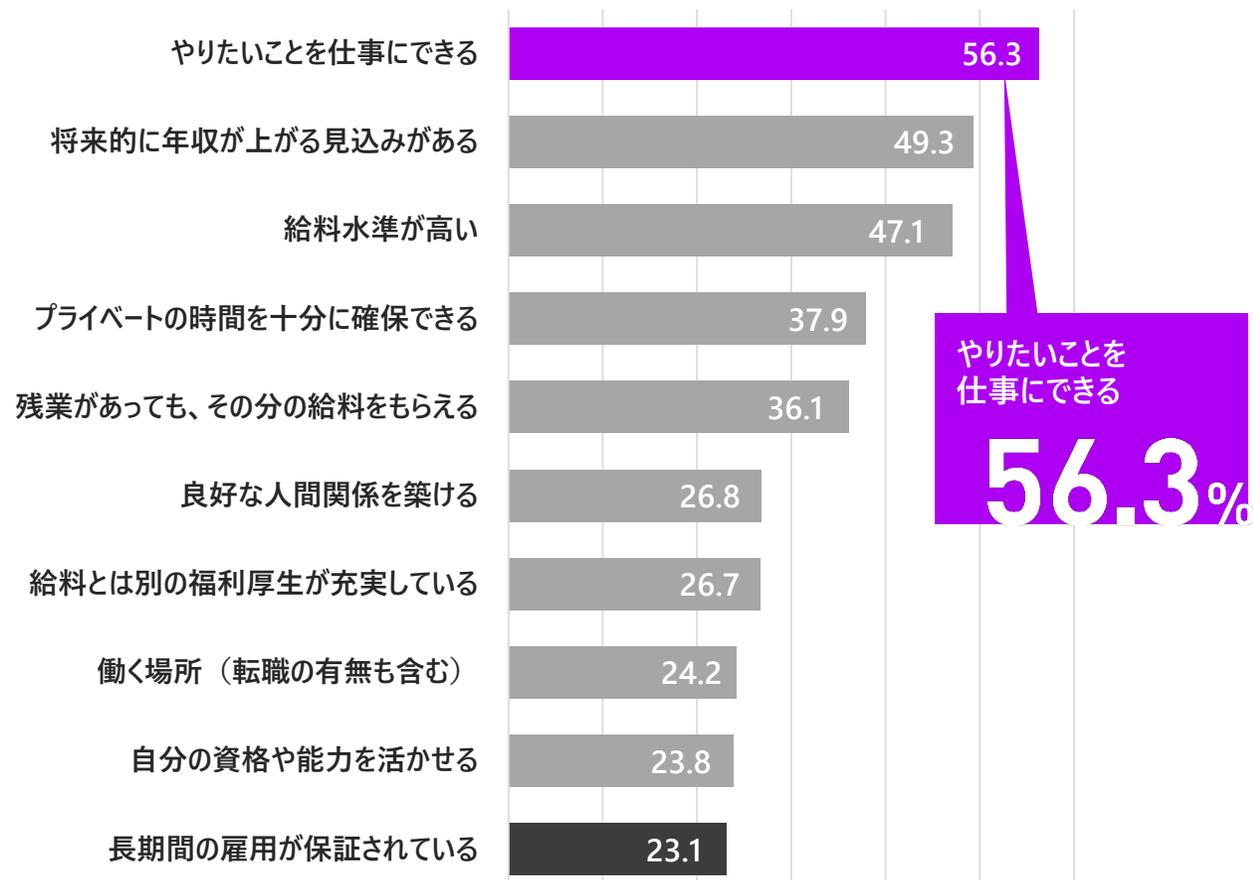
仕事への没頭

# コロナ禍で「やりがい」と「やりたいこと」を重視しだした個人

## コロナ禍での転職活動のきっかけ



## 企業に応募する際の重視項目

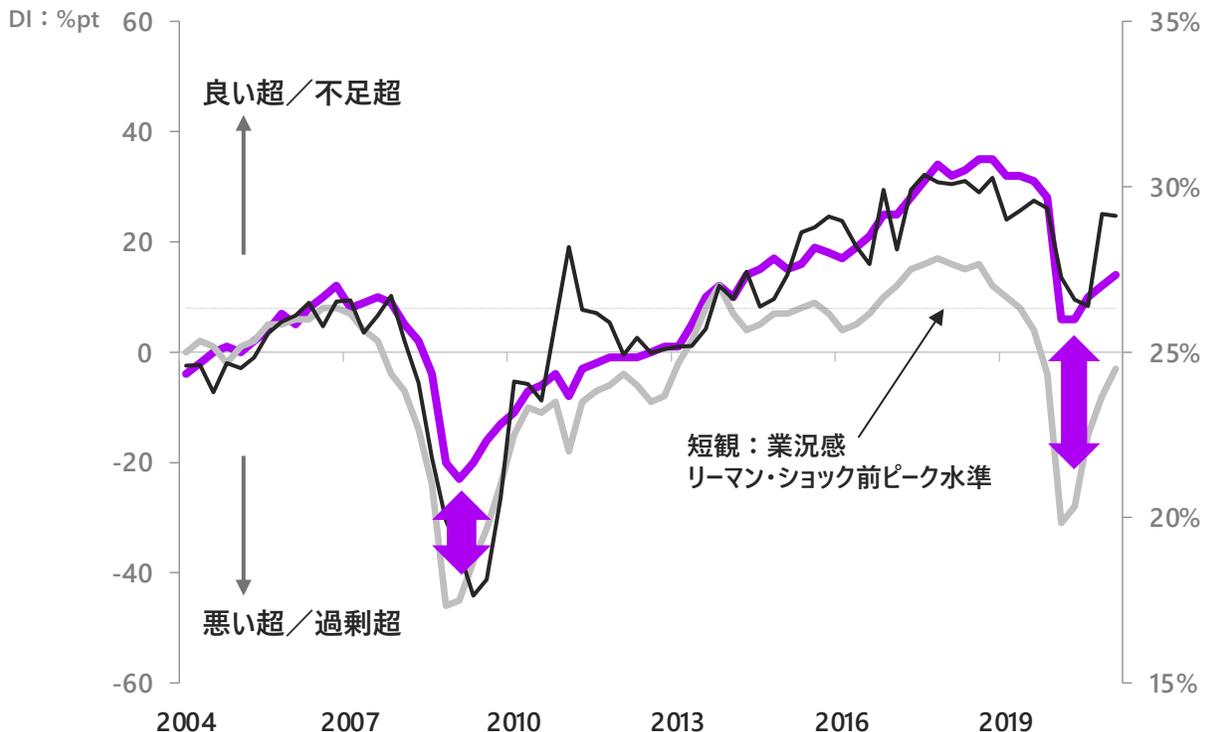


# 構造的な人材不足で、事業拡大に不可欠な人材が獲得できない

コロナ禍でも構造的な人材不足は継続

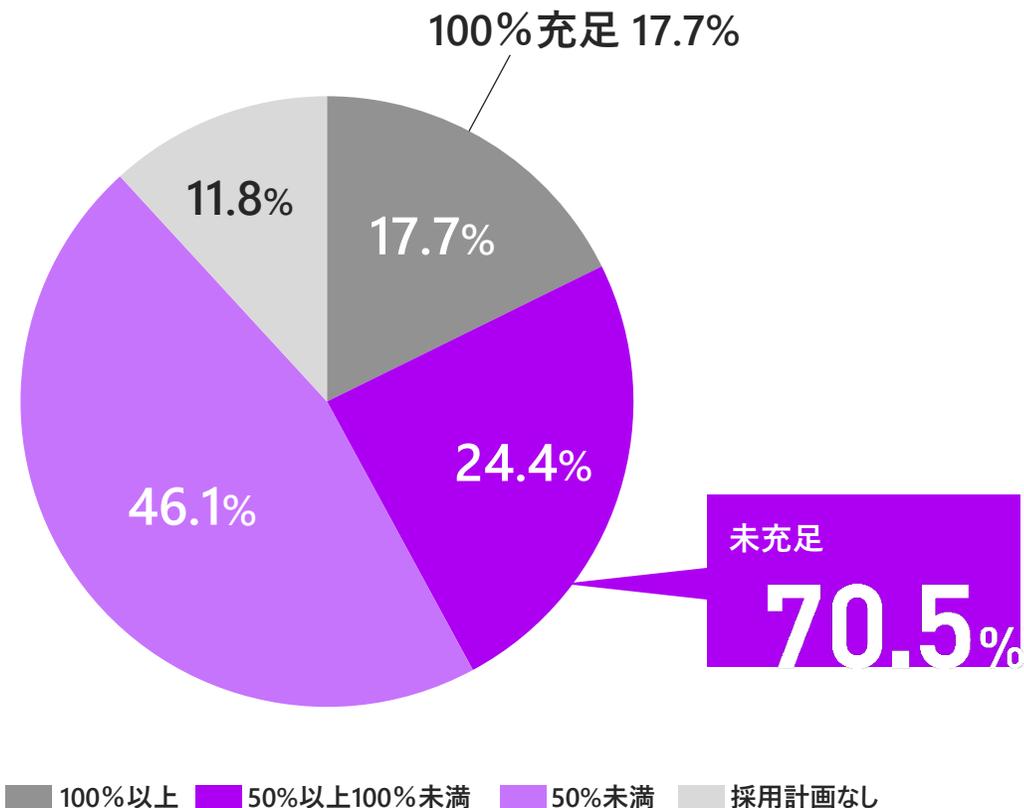
中途採用計画を満たせない企業は7割に

全国企業短期経済観測調査：業況判断DI/雇用人員判断DI（左軸）  
リクルートエージェント：「前職と比べ賃金が明確に（1割以上）増加した転職者の割合」（右軸）



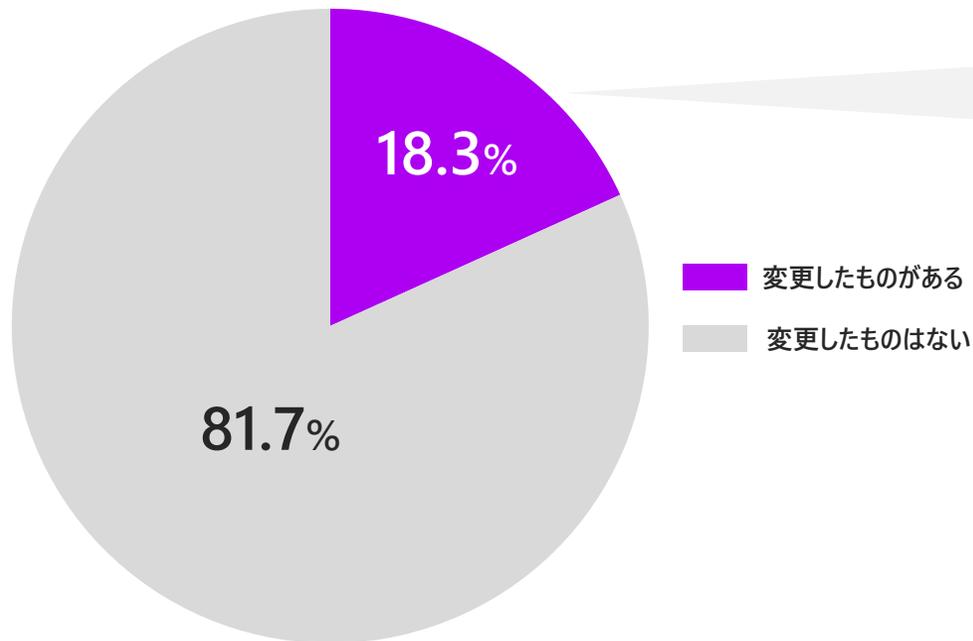
—— 前職と比べ賃金が明確に（1割以上）増加した転職者の割合（右軸）  
—— 短観：雇用人員不足感      —— 短観：業況感

※全国企業短期経済観測調査：雇用人員判断DIについては逆符号となるよう加工。



# 事業拡大に不可欠な人材獲得に向け、人材要件の変容が加速

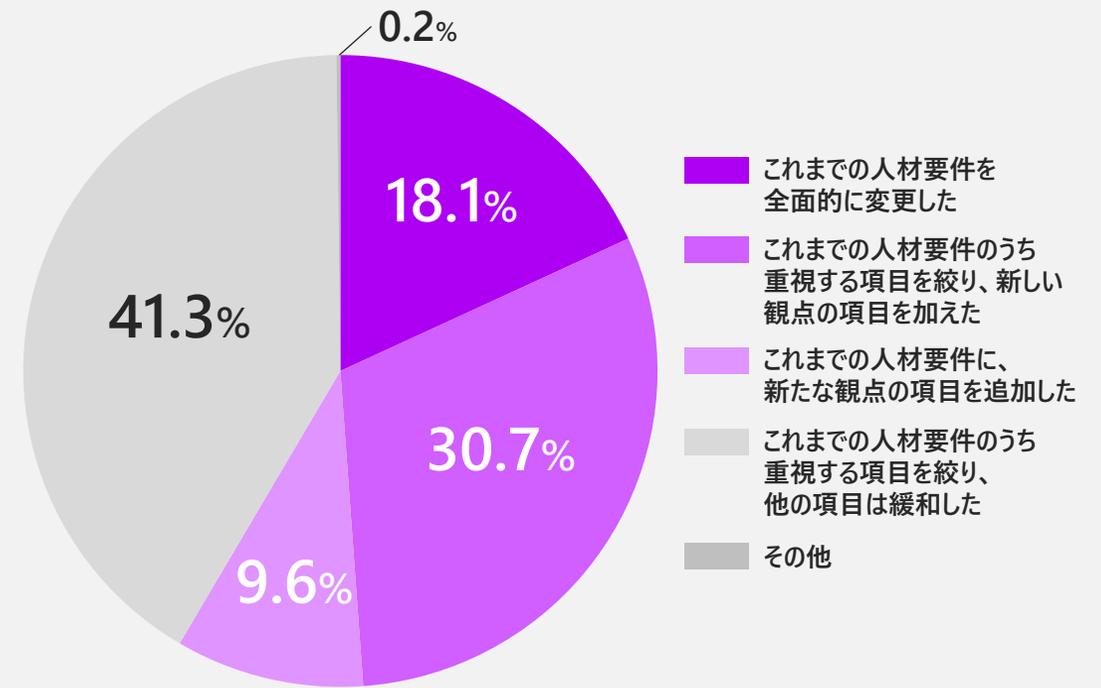
3年前と比較して  
正社員を採用する際の人材要件を変更しましたか？



n=2,387 (「わからない」を除く)

※人材要件はスキルや特性、志向、経験など

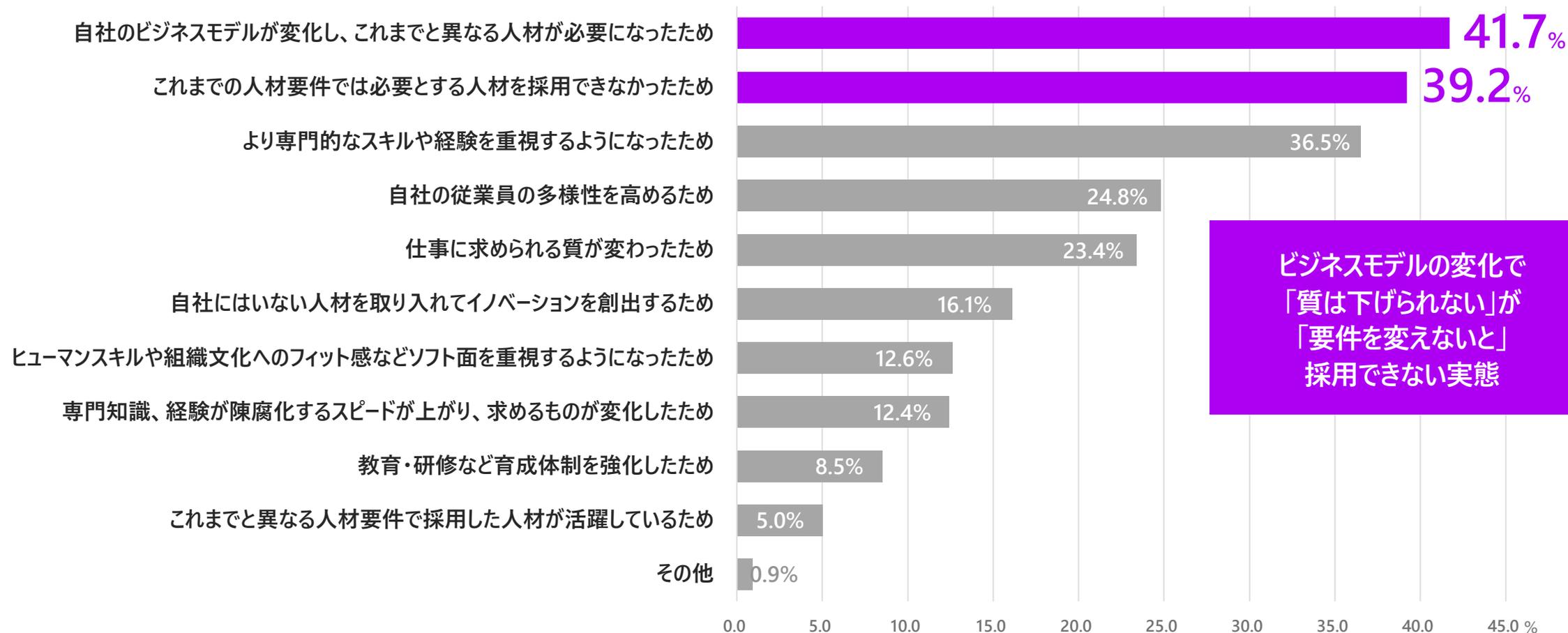
人材要件の変更度合いは？



n=436

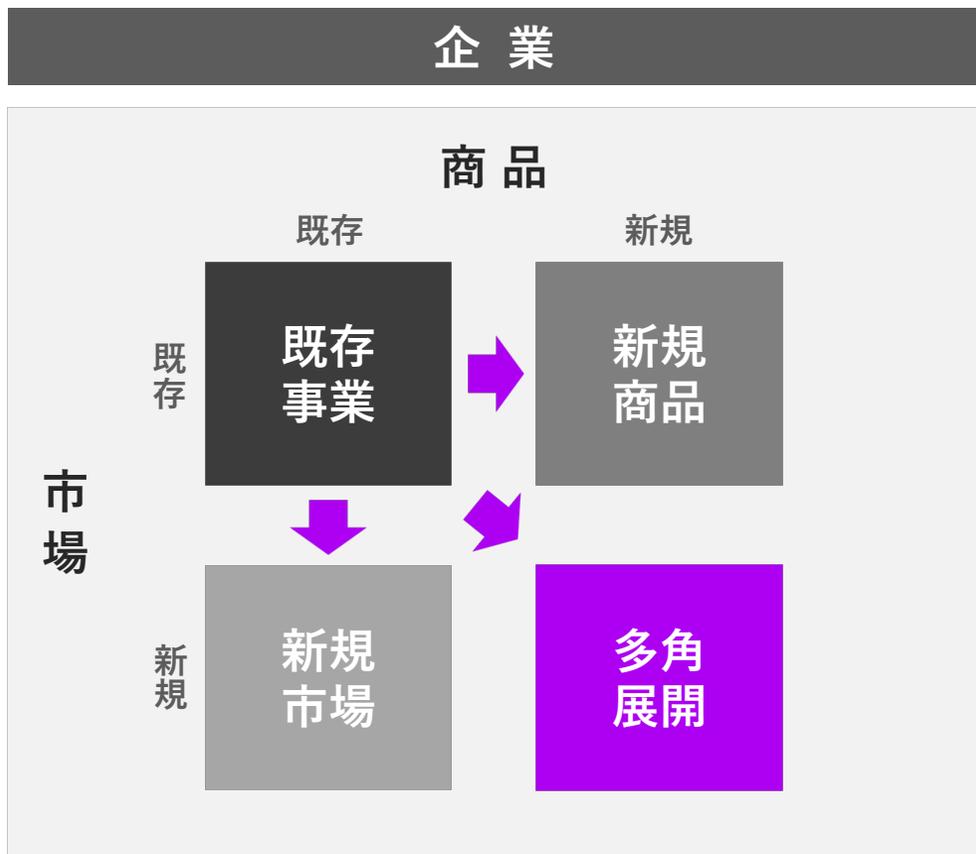
# 人材要件の変更の理由上位は、ビジネスモデルの変化と採用難

## 人材要件を変更した理由は何ですか？

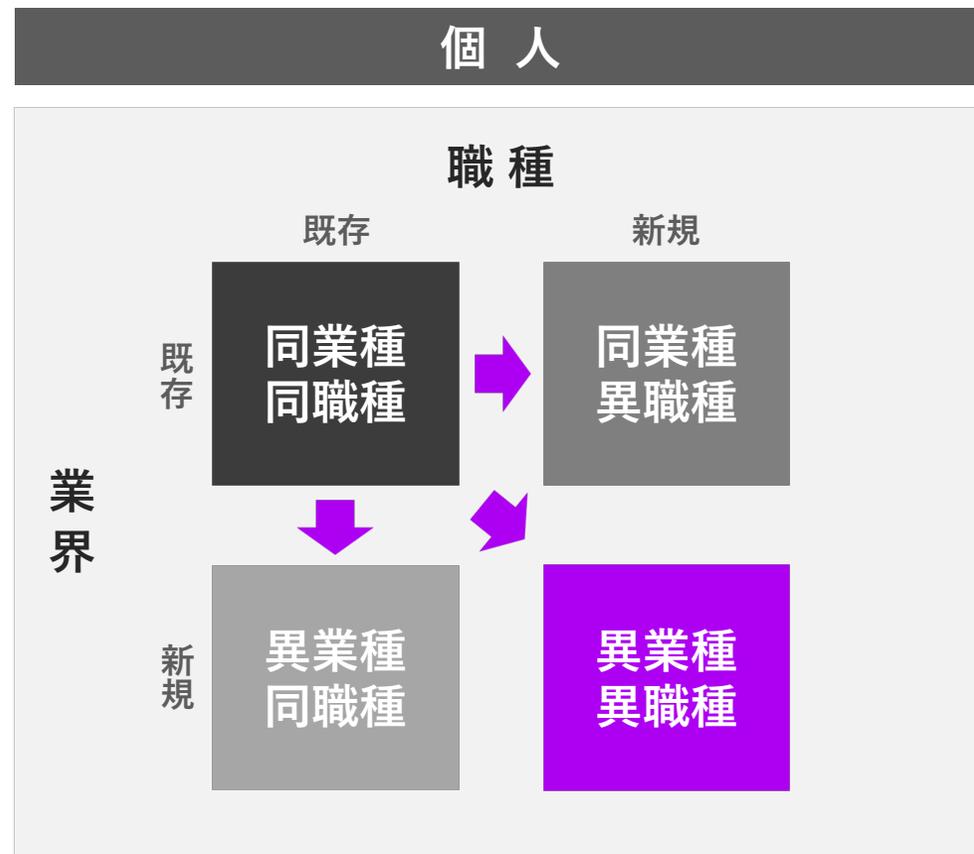


ビジネスモデルの変化で「質は下げられない」が「要件を変えないと」採用できない実態

# さらなる成長機会を求め、異領域に越境しだした企業と個人

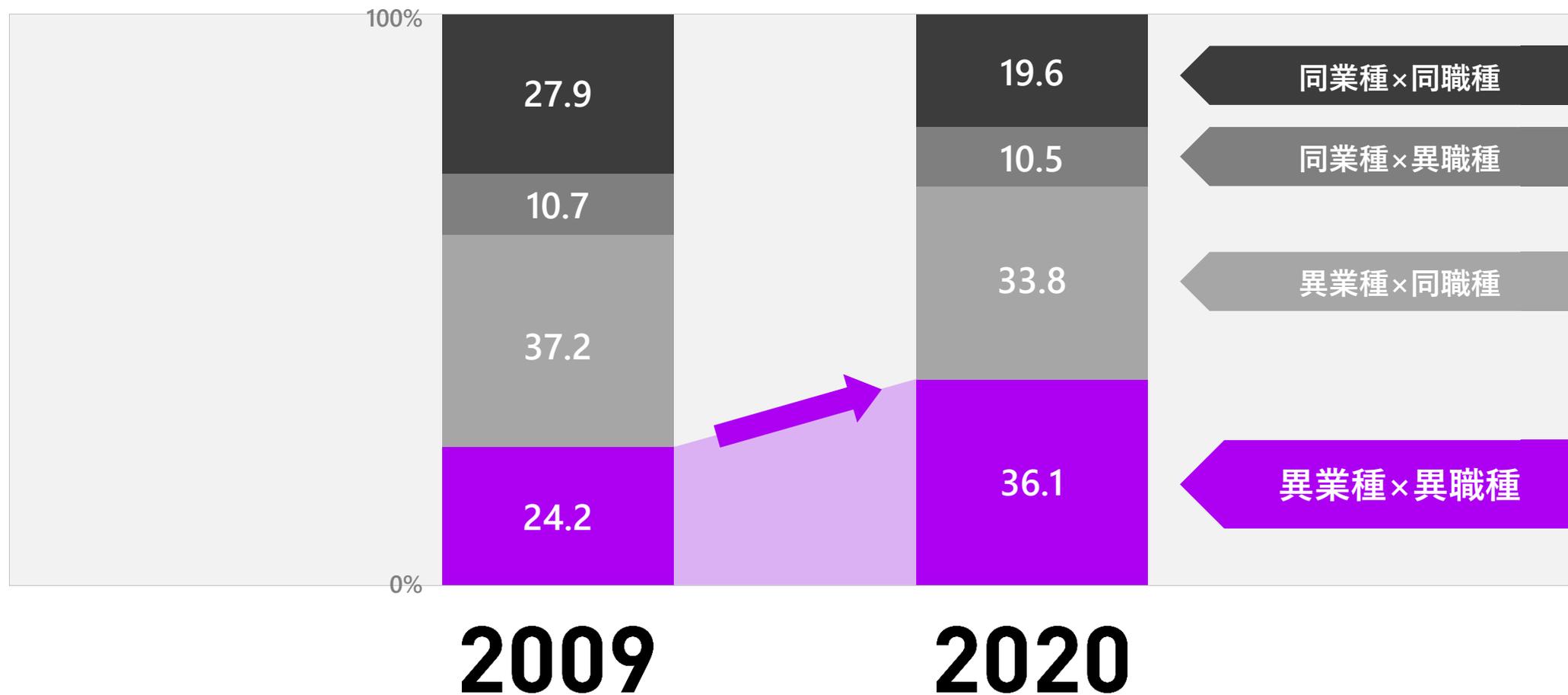


異能人材の獲得へ



成長機会の獲得へ

## いまや転職市場では、異業種×異職種が最多パターンに



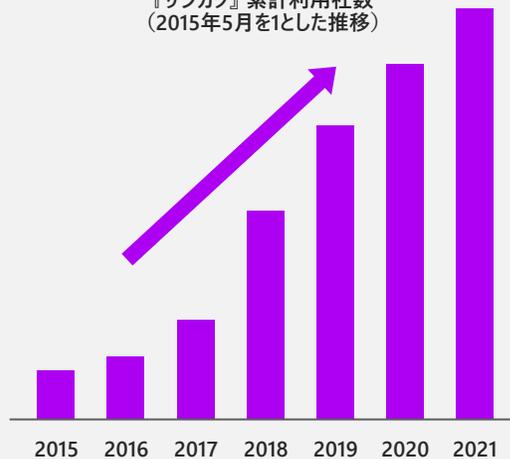
# 越境人材の獲得へ。お試し機会・新しいモノサシ・リスキング採用の拡大

## 社会人インターンシップ領域

お試し機会の提供企業は  
6年で8倍に

6年で8倍

『サンカク』累計利用社数  
(2015年5月を1とした推移)

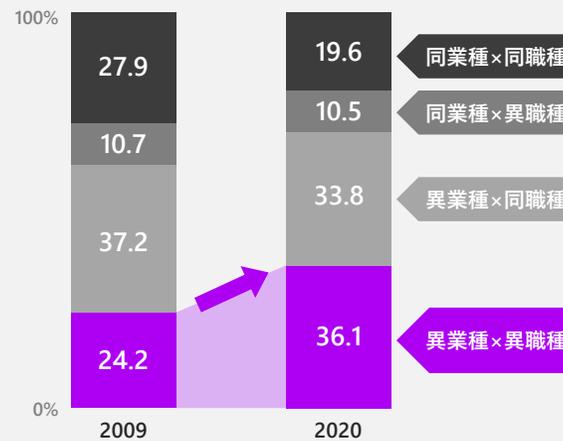


株式会社リクルート 『サンカク』利用企業のデータ

## キャリア採用領域

異業種×異職種  
決定割合が最大に

+11.9pt

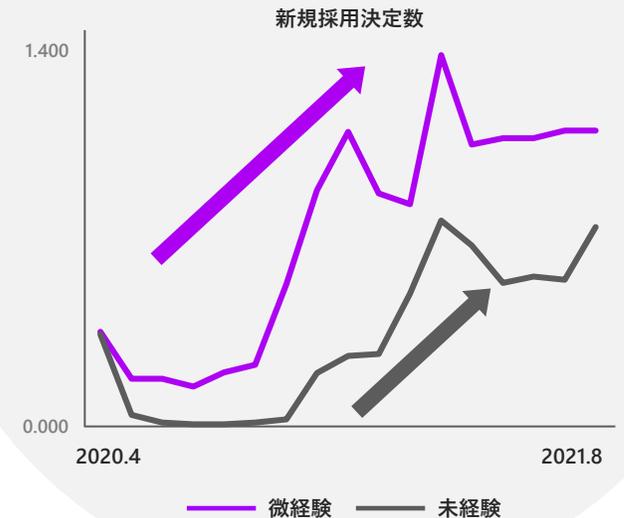


株式会社リクルート 「転職決定者データ分析 10年間で起きた中途採用市場の構造変化」  
[https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/assets/20210805\\_hr\\_02.pdf](https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/assets/20210805_hr_02.pdf)

## 派遣領域

リスキングを前提とした  
新規採用決定数が増加

増加



株式会社スタッフサービス スタッフサービス・エンジニアリング 【新規採用決定数】：2019年の新規採用決定数の平均を1とした場合 【微経験の定義について】：理系出身者で実務経験のない方や、周辺領域も含め半年以上（～おおむね3年未満）の経験のある方（文理問わず）などを指す。

# ディグるキャリアを加速する 雇用市場の3つの変容

転職以前

転職活動

入社後

企業はジョブや求めるスキルを、個人は自身の経験を、微細に掘り起こす

社会人インターンシップ領域  
お試し機会の拡大

これまでの経験の活用機会に  
気づき自ら夢中になれる  
貢献機会に気づける  
お試しの場が拡大

意外な気づき  
拡大

キャリア採用領域  
“微経験”採用の拡大

業界職種経験によらない  
微細な経験を掘り起こし  
異能スキルを評価する  
新たなものさが拡大

多様な出会い  
拡大

派遣領域  
リスクリングの拡大

これまで培ってきた  
経験に加え、  
新たなスキルを強化する  
入社後の学び直しが拡大

入社後活躍  
加速

個人に眠る才能を掘り起こし、個人と企業の再成長を促す

02

# 社会人インターンシップ 領域の兆し

～お試し機会の拡大～

# Speaker



## 古賀 敏幹

株式会社リクルート Division統括本部 HR本部  
HRIエージェントDivision ビジネスグロース部 サンカクグループ

『サンカク』が立ち上がったタイミングでリクルートに転職、  
『サンカク』のプロダクトおよび事業開発を担当。  
「社会人インターンシップ」「ふるさと副業」の立ち上げなど、  
社会人の社外活動を支援することを主軸に活動

# 『サンカク』とは？



会社を越えて成長企業にサンカクできる、「キャリアアップのための社外活動」を支援するサービス。  
「社会人インターンシップ」と「ふるさと副業」を展開しています。

# 『サンカク』が提供する「社会人インターンシップ」

## INTERNSHIP



気になる企業のビジネスや  
実際のしごとの体験ができる



1日のワークショップ型で  
開催されるケースが多い



最新ビジネストレンドの  
リアルな現場をキャッチアップできる



自分の力が社外で  
通用するの腕試しができる

参加後は、副業としてつながったり、得た経験・知見を本業に還元したり、「もっと関わりたい、チャレンジしたい」と転職につながるケースもあります。

参加者の半数以上が  
参加時に経験・知見がないと考えられる

56%

経験・知見が  
なし  
56%

経験・知見が  
あり※  
44%

Before

営業  
総合印刷会社

After

コンサルタント  
株式会社電通デジタル

業種：総合デジタルマーケティング

資本金：4億4,000万円

従業員数：2,000人（2021年12月時点）



内山 弘毅さん

年代：20代（26歳・社会人3年目）

就業時期：2021年7月～



## 元総合印刷会社の営業 コンサルタント内山さん

### 経験とスキル

- 総合印刷会社 ソリューション営業（2年）
- 民間企業担当営業として販促物製作支援
- Webサイト運用・リニューアル支援
- 異動後地方自治体を担当、PM/PMOとして普及啓発事業&観光事業支援
- 営業職のまま、フレームワークを修得したいと考え、土日を用いて「社会人インターンシップ」に参加
- 「エネルギー企業のDXを推進せよ！  
電通デジタル流DXを体感」で  
電通デジタルと邂逅

## 株式会社 電通デジタル

DENTSU  
DIGITAL

### 概要

拠点：東京

業務内容：デジタルマーケティングの全ての領域に対する、コンサルティング、開発・実装、運用・実行の提供

### 「社会人インターンシップ」採用の背景、期待

- **デジタルマーケティング**を実現する会社として、**急成長**を続けている
- 提案から実行、並走まで、業務イメージを持ち、将来的なキャリアイメージの具体実現に期待



元総合印刷会社の営業  
コンサルタント内山さん

現在の業務内容

- 金融業界のデジタルマーケティング基盤整備プロジェクト・WebサイトリニューアルプロジェクトにPMOとして参画中
- カスタマーサクセスをテーマに、クライアントが顧客との関係構築やLTV（顧客生涯価値）最大化をするためのコンサルティングにも最近携わるよう

現在の業務で発揮しているスキル

- **意見をまとめる力と的確なコミュニケーション**

株式会社  
電通デジタル

DENTSU  
DIGITAL

「社会人インターンシップ」で求める人材

- 以下2つの視点から、中長期にわたる新規事業やサービスについて対話していくことが必須
- 企業パーパスを含めて組織や会社全体をどう変化させていくのか
- クライアントの経営陣とその企業が社会とどう関わっていくか
- **急成長を続ける企業のため、一緒にクライアントに価値提供できる方を求めている**

DIG

スキルアップや情報インプット機会を求めて社会人インターンシップに参加。直に企業の課題に向き合える事が魅力的。強い関心はあったものの、未経験のため不安ながら参加したが「積極性、課題解決力」があることをフィードバックされ、自信がついた。もっとその強みを活用したい。



元総合印刷会社の営業  
コンサルタント内山さん

現在の業務内容

- 金融業界のデジタルマーケティング基盤整備プロジェクト・WebサイトリニューアルプロジェクトにPMOとして参画中
- カスタマーサクセスをテーマに、クライアントが顧客との関係構築やLTV（顧客生涯価値）最大化をするためのコンサルティングにも最近携わるよう

現在の業務で発揮しているスキル

- 意見をまとめる力と的確なコミュニケーション

株式会社  
電通デジタル

DENTSU  
DIGITAL

「社会人インターンシップ」で求める人材

- 以下2つの視点から、中長期にわたる新規事業やサービスについて対話していくことが必須
- 企業パーパスを含めて組織や会社全体をどう変化させていくのか
- クライアントの経営陣とその企業が社会とどう関わっていくか
- 急成長を続ける企業のため、一緒にクライアントに価値提供できる方を求めている

念願だったコンサルティングのフレームワークを学べており嬉しい。  
今後は社会に向けて新しい価値創出ができる仕事にチャレンジしたく、  
実現の一步につながっていると実感している。

Before

営業  
旅行代理店

After

コンサルタント  
株式会社電通デジタル

業種：総合デジタルマーケティング

資本金：4億4,000万円

従業員数：2,000人（2021年12月時点）



恩田 勇輝さん

年代：20代（26歳・社会人4年目）

就業時期：2021年6月～



## 元旅行代理店の営業 コンサルタント恩田さん

### 経験とスキル

- 旅行代理店会社 営業（2年半）
- 営業を経験後、希望して自社のUIやUXを担当する部署へ異動
- アプリの開発や情報設計業務に携わる
- 2020年秋ごろ「社会人のインターンシップ」というワードに惹かれる
- 「銀行をDXでアップデートせよ！デジタルを活用した顧客体験設計にサンカク！」で電通デジタルと邂逅

## 株式会社 電通デジタル

DENTSU  
DIGITAL

### 概要

拠点：東京

業務内容：デジタルマーケティングの全ての領域に対する、コンサルティング、開発・実装、運用・実行の提供

### 「社会人インターンシップ」採用の背景、期待

- デジタルマーケティングを実現する会社として、急成長を続けている
- 提案から実行、並走まで、業務イメージを持ち、将来的なキャリアイメージの具体実現に期待



## 元旅行代理店の営業 コンサルタント恩田さん

### 現在の業務内容

- 通信業界・製薬業界など、様々な業界のクライアントに対してUXデザイン支援を担当
- プロダクトの情報設計やユーザーテスト、ワークショップの実施などの業務も幅広く行う

### 現在の業務で発揮しているスキル

- **クライアントの先にあるユーザー視点、柔軟なコミュニケーション力、能動的な情報収集力**

## 株式会社 電通デジタル

DENTSU  
DIGITAL

### 「社会人インターンシップ」で求める人材

- 以下2つの視点から、中長期にわたる新規事業やサービスについて対話していくことが必須
- 企業パーパスを含めて組織や会社全体をどう変化させていくのか
- クライアントの経営陣とその企業が社会とどう関わっていくか
- **急成長を続ける企業のため、一緒にクライアントに価値提供できる方を求めている**

DIG

- ・様々な経験を持つ方との出会い、他の会社を知る機会を求めて、社会人インターンシップに参加。
- ・未知のテーマで不安だったが、「先の顧客満足まで考えプロダクト設計できることが強み」という気づきをもらった。
- ・もともと転職は意識していなかったが、チームで良い提案ができたことは他業界でも通用するスキルだと自信が持てた。



## 元旅行代理店の営業 コンサルタント恩田さん

### 現在の業務内容

- 通信業界・製薬業界など、様々な業界のクライアントに対してUXデザイン支援を担当
- プロダクトの情報設計やユーザーテスト、ワークショップの実施などの業務も幅広く行う

### 現在の業務で発揮しているスキル

- **クライアントの先にあるユーザー視点、柔軟いコミュニケーション力、能動的な情報収集力**

## 株式会社 電通デジタル

DENTSU  
DIGITAL

### 「社会人インターンシップ」で求める人材

- 以下2つの視点から、中長期にわたる新規事業やサービスについて対話していくことが必須
- 企業パーパスを含めて組織や会社全体をどう変化させていくのか
- クライアントの経営陣とその企業が社会とどう関わっていくか
- **急成長を続ける企業のため、一緒にクライアントに価値提供できる方を求めている**

キャリアを広げられたことが嬉しい！  
クライアントの先にいるお客様に満足いただけるものを届けたいという思いを胸に、  
今後もスペシャリストとしてクライアントに向き合っていきたい。

# キャリア採用領域の兆し

## ～“微経験”採用の拡大～

※微経験とは、業界や職種の経験によらない、微細な経験のこと

# Speaker



## 早崎 士郎

株式会社リクルート  
インターネット・金融営業部NET 3グループ マネジャー

入社後一貫してインターネット領域の企業の採用支援を行う。  
スタートアップから超大手まで100社以上を担当。  
現在は同組織にてマネジャーに従事。



Before

営業職  
人材業界

After

ネット広告コンサルタント  
株式会社サイバーエージェント

業種：サービス業

資本金：7,203百万円

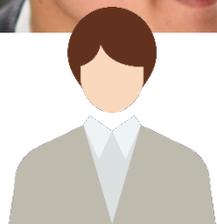
従業員数：約6,000人(グループ籍含む)



太田 航大さん

年代：20代（29歳・社会人6年目）

就業時期：2021年5月～



## 元人材業界の営業 ネット広告コンサル太田さん

### 経験とスキル

- ヘッドハンティングの会社で新規営業経験
- **経営者向けの営業経験**
- 通常よりも高い価格帯だったため、ニーズを丁寧にヒアリングし、課題を分析・構造化して相手に**納得してもらう提案スキル**
- 高いプレゼン力

## 株式会社 サイバーエージェント



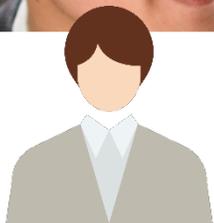
### 概要

拠点：東京

業務内容：インターネット広告コンサルタント

### 微経験人材活用の背景

ダイレクトプロモーション領域から、販促、ブランドの領域まで顧客ソースが拡大し、コロナ禍にもかかわらず昨対30%以上の売上伸長。加えて**DXコンサル領域**や**データ領域**まで、**業務領域を拡大した事により大幅な増員が必要**になったため。



元人材業界の営業  
ネット広告コンサル太田さん

現在の業務内容

- インターネット広告のプランニング、効果測定、コンサルティング

現在の業務で発揮しているスキル

- 丁寧なヒアリングから、問題を分析し構造化する力
- **経営者向けの営業で身につけた胆力**

株式会社  
サイバーエージェント



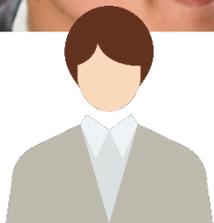
微経験人材に求めること

- チームで成果を出せること
- デジタル領域で挑戦したいという志
- **最後の最後までやり切る力**

上記があれば、**周りから挑戦を応援される人**であることが多く、スキルと同格で重要視している。

DIG

- ・前職で尊敬する先輩方が退職したことをきっかけに、今後のキャリアについて改めて深く考えた
- ・市場から求められる専門性を身につけたいと思い、WebマーケティングやWeb広告の知識を身につけたいと考えた
- ・今までは個人商店として働く環境だったが、チームで仕事をし、成果を追うことに挑戦したいと思った



元人材業界の営業  
ネット広告コンサル太田さん

現在の業務内容

- インターネット広告のプランニング、効果測定、コンサルティング

現在の業務で発揮しているスキル

- 丁寧なヒアリングから、問題を分析し構造化する力
- **経営者向けの営業で身につけた胆力**

株式会社  
サイバーエージェント



微経験人材に求めること

- チームで成果を出せること
- デジタル領域で挑戦したいという志
- **最後の最後までやり切る力**

上記があれば、**周りから挑戦を応援される人**であることが多く、スキルと同格で重要視している。

前職では得られなかった、チームを動かす経験ができ、  
他部署との協働やプロジェクトマネジメントの経験も積めている。

Before

企画職  
旅行代理店



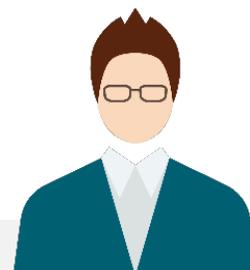
After

RPAエンジニア  
ロボフィス株式会社

業種：ソフトウェア・情報処理

資本金：1,000万円

従業員数：75人



吉屋 太一さん

年代：20代

就業時期：2021年9月～



元旅行代理店の企画  
RPAエンジニア吉屋さん

経験とスキル

- 旅行代理店会社（約4年）
- 旅行商品の企画
- パンフレット作成
- インターネット上での販売

ロボフィス株式会社



概要

拠点：大阪

業務内容：RPAエンジニア

微経験人材活用の背景

- RPA需要の増加によりエンジニア部門の強化を目的として採用を強化
- 市場が急激に伸びており、採用も強化
- 営業力が強みで、売り上げアップのためにはエンジニア採用が必須
- スキルが100%フィットしているだけの方よりも志向性やスタンスの合う方が活躍していただける



## 元旅行代理店の企画 RPAエンジニア吉屋さん

### 現在の業務内容

- RPAエンジニアとしてお客様の業務改善コンサルティングからRPAツールの導入までを行う

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 折衷力と的確なコミュニケーション
- **高い学習意欲や積極性**
- プログラミングの知識

## ロボフィス株式会社



### 微経験人材に求めること

- **成果志向**が強く、しっかりと仕事に向き合ってきた経験
- 自律的に考え、**自分から動ける**か

上記ができていれば、コミュニケーション能力や 勤勉性・学ぶ力も持っている判断している

# DIG

- ・コロナ禍が前職の業績に影響。将来に不安を感じ、改めて自分が何をしたいかを考えた
- ・子供の頃からPCが好きで、学生時代からプログラミング入門などもやっていた
- ・前職でも、自らVBAを学び業務改善にチャレンジし異業種挑戦に向けた準備を進めた。結果同僚が喜んでくれたことがとても嬉しかった



元旅行代理店の企画  
RPAエンジニア吉屋さん

### 現在の業務内容

- RPAエンジニアとしてお客様の業務改善コンサルティングからRPAツールの導入までを行う

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 折衷力と的確なコミュニケーション
- **高い学習意欲や積極性**
- プログラミングの知識

## ロボフィス株式会社



### 微経験人材に求めること

- **成果志向**が強く、しっかりと仕事に向き合ってきた経験
- 自律的に考え、**自分から動ける**か

上記ができていれば、コミュニケーション能力や勤勉性・学ぶ力も持っていると判断している

異職種への挑戦に加え、ベンチャーで自由に働けて、主体的に動くことが結果に繋がる環境も得られた。

04

# 派遣領域の兆し

～リスクリングの拡大～

# Speaker

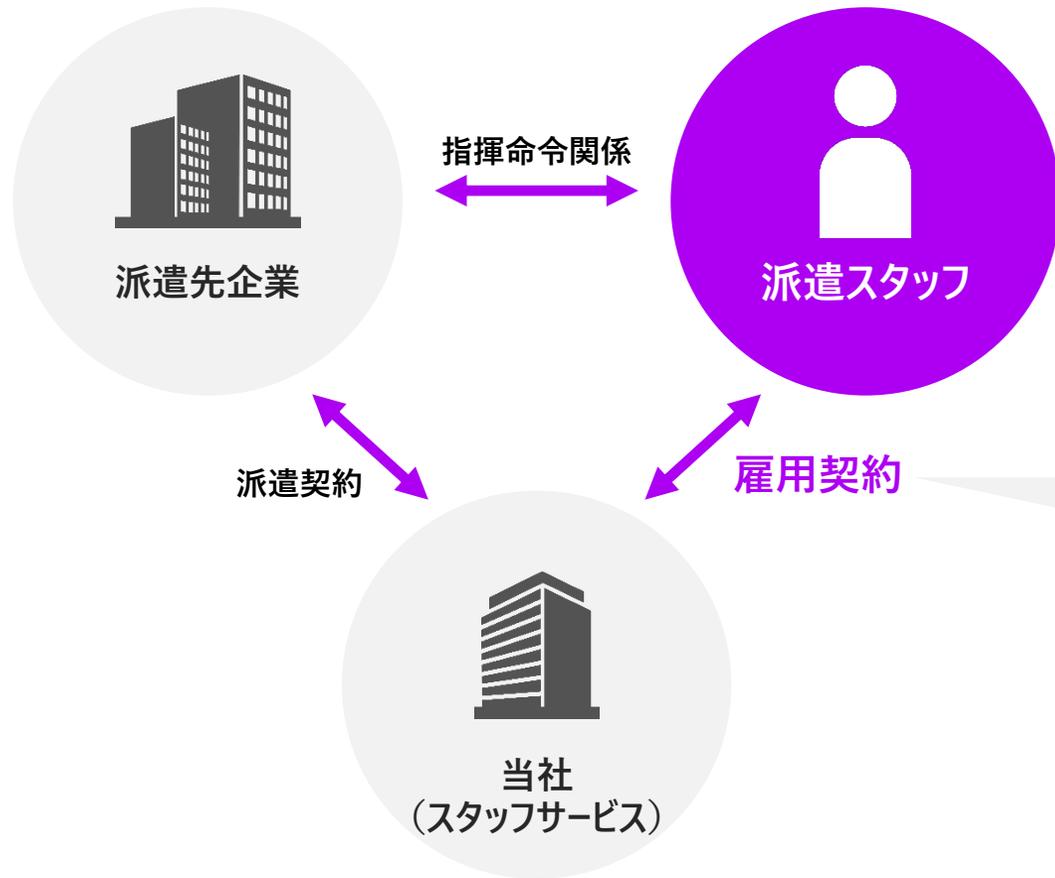


## 平井 真

株式会社スタッフサービス  
執行役員（エンジニア領域事業担当）

2002年、スタッフサービスに入社。  
事務職派遣の営業職、エンジニア派遣のオフィス長を経た後、  
13年にユニット長として近畿エリアを統括。  
15年4月より執行役員（事務領域事業担当）。  
19年4月より執行役員（エンジニア領域事業担当）。

# 常用型派遣・登録型派遣の違い



## 登録型派遣

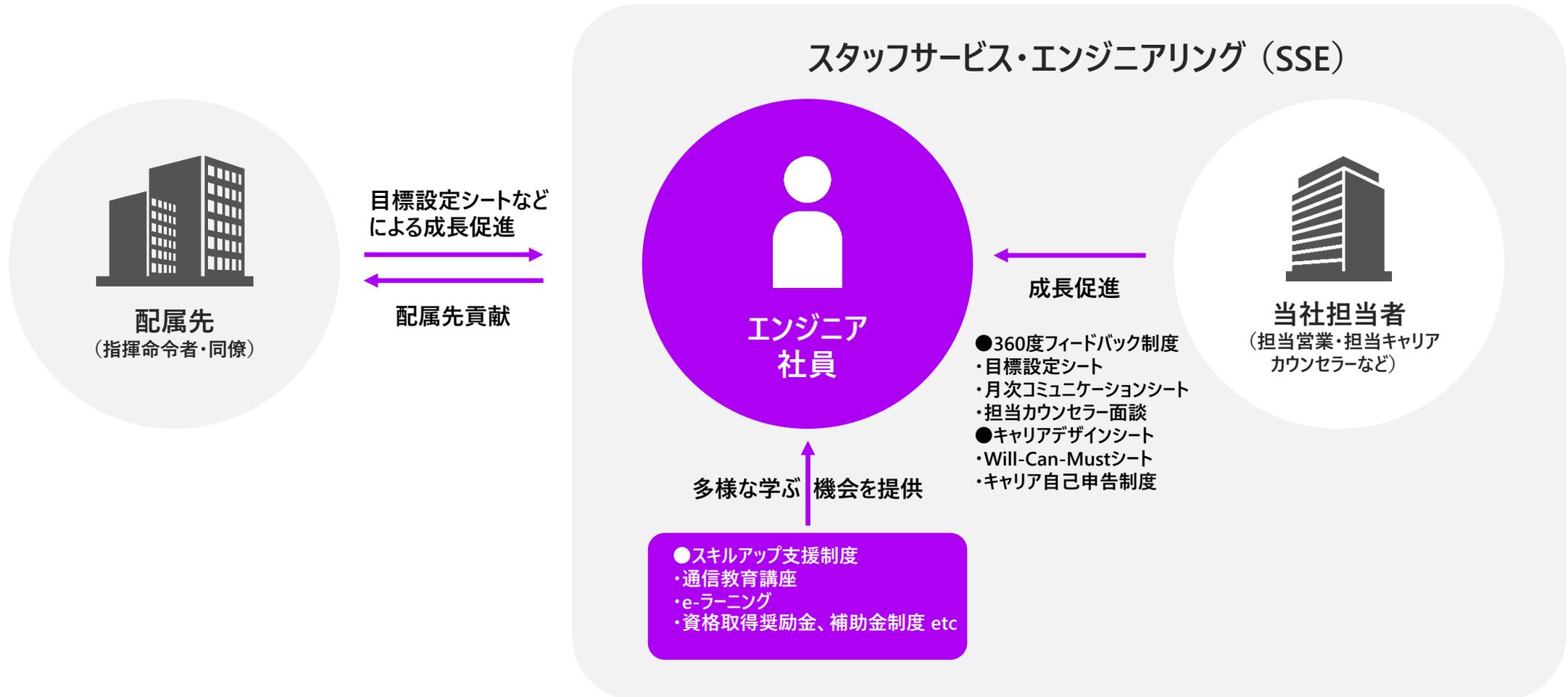
- 雇用期間に定めがある  
派遣先が決まる都度、当社と派遣スタッフとの間に雇用契約が結ばれる形態。

## 常用型派遣

- 雇用期間に定めはあるが1年以上継続して雇用されている（もしくは採用時に1年以上の雇用が見込まれている）  
登録型派遣のうち、1年以上の長い期間での雇用もしくは雇用見込みのある形態。
- 雇用期間に定めがない（無期雇用派遣）  
派遣先の就業が終了したあとも当社との雇用契約が継続する形態。

# リスキリングによってSSEと配属先企業が一体となりエンジニアを育成

● スタッフサービス・エンジニアリング



Before

ウェディングスタイリスト  
ウェディングサービス企業



After

エンジニア  
KCCSモバイルエンジニアリング

業種：ソフトウェア・情報処理

資本金：4億9398万9,000円

従業員数：277人



Aさん

年代：20代

就業時期：2021年10月～



## 元ウェディングスタイリスト エンジニアAさん

### 経験とスキル

- **ウェディングスタイリスト（約4年半）**
- **新郎新婦の衣装セレクト**
- 事務処理（見積作成・売上目標に対する数値分析・在庫管理表作成など）
- 衣装パンフレット・オンラインカウンセリング用資料作成
- **新人研修担当として部下育成**

## KCCSモバイル エンジニアリング



### 概要

拠点：広島県広島市（本社：東京都）

業務内容：中四国・九州エリアにおいて5G通信網を拡げるための無線基地局の新設・更新時の計画・開発・施工管理

### リスクリング人材活用の背景

- **拠点地域では専門人材の確保が困難**
- 変化の早い通信業界は日々規格が変わる。そのなかで、顧客の期待を超えるサービスや製品を提供し続けるため



## 元ウェディングスタイリスト エンジニアAさん

### 現在の業務内容

- 5Gの無線基地局の新設・更新時の開発・施工管理などにおける通信建設会社の工事進捗管理

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 人の感情に寄り添うコミュニケーション力
- 人に適切に指示を出すマネジメント力
- 対人メンタル力、当事者意識、責任感

## KCCSモバイル エンジニアリング



### リスクリング人材に求めること

- 社外の取引先の多様な意見を理解・整理し、重要なポイントを引き出し、まとめ、合意形成ができる**コミュニケーション力**、課題設定力、発信力
- 積極性、柔軟性

**DIG**

- ・地元に戻り、ライフとワークのバランスを取りたい、成長産業で働きたい、キャリアチェンジしたい
- ・「相手を思いやる行動・言動」に強みが、「誰かの成長」につながることに喜びが、あると気づいた
- ・対人折衝力の向上、ITスキルを身につける必要性を感じた



## 元ウェディングスタイリスト エンジニアAさん

### 現在の業務内容

- 5Gの無線基地局の新設・更新時の開発・施工管理などにおける通信建設会社の工事進捗管理

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 人の感情に寄り添うコミュニケーション力
- 人に適切に指示を出すマネジメント力
- 対人メンタル力、当事者意識、責任感

### リスクリングしたこと（OJT）

- ・情報通信に関する基礎知識
- ・無線基地局の開通調整、進捗管理・工程管理、ベンダー・サプライヤー管理に関する知識とノウハウ

## KCCSモバイル エンジニアリング



### リスクリング人材に求めること

- 社外の取引先の多様な意見を理解・整理し、重要なポイントを引き出し、まとめ、合意形成ができる**コミュニケーション力**、課題設定力、発信力
- 積極性、柔軟性



## 元ウエディングスタイリスト エンジニアAさん

### 現在の業務内容

- 5Gの無線基地局の新設・更新時の開発・施工管理などにおける通信建設会社の工事進捗管理

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 人の感情に寄り添うコミュニケーション力
- 人に適切に指示を出すマネジメント力
- 対人メンタル力、当事者意識、責任感

## KCCSモバイル エンジニアリング



### リスクリング人材に求めること

- 社外の取引先の多様な意見を理解・整理し、重要なポイントを引き出し、まとめ、合意形成ができる**コミュニケーション力**、課題設定力、発信力
- 積極性、柔軟性

今の仕事で、相手のために精一杯考えたり  
目標達成のサポートを行い成果を出せた瞬間が嬉しい。

Before

土木作業員  
道路工事施工会社

After

エンジニア  
SBエンジニアリング株式会社

業種：ソフトウェア・情報処理

資本金：100百万円

従業員数：689人



エンジニアBさん

年代：20代

就業時期：2020年10月～



元土木作業員  
エンジニアBさん

### 経験とスキル

- **道路工事施工会社（約4年半）**  
路面切削機械を用いた路面切削工、道路舗装の土台作り・路面切削後の路面清掃機での切削廃材清掃・**現場の作業工程の調整、取引先の現場監督との打ち合わせ**
- **職業訓練スクール（プログラミング）（4ヵ月）**  
JavaScript など

## SBエンジニアリング 株式会社

SB Engineering

### 概要

拠点：福岡県北九州市（本社：東京都）

業務内容：法人のネットワーク監視・保守業務

### リスキリング人材活用の背景

- 拠点地域では専門人材の確保が困難
- **テレワークにより急速に情報量が増加**、大容量通信を支える高性能な機器への置き換えニーズが加速  
機器の監視と保守を24時間365日に拡大
- 人手不足の中でも、業務を平準化しネットワークへの知見が少ない人でも運用可能なローコストなサービスを展開



元土木作業員  
エンジニアBさん

### 現在の業務内容

- ネットワーク機器のリプレイス作業を担当。リモートでフィールドエンジニアに指示を出し交換を完了させ、ネットワーク開通の正常性を確認する一連の工程を担当

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 対人折衷力と的確なコミュニケーション力
- トラブル発生時の課題特定、危機管理力
- 学習意欲・好奇心

### SBエンジニアリング 株式会社

SB Engineering

### リスクリング人材に求めること

- 拠点や地域、職種やお客様など、立場の違う人との間に立ち、的確に言語化することで相互を動かす**コミュニケーション力**
- 積極性
- 好奇心

DIG

- ・プログラミングをしたいと職業訓練校に通うもコロナ禍で実務未経験OKの求人が減り、近い業務での就業を期待しSSEに転職
- ・専門性や知識が関わる仕事にやりがいを感じる。もっとスキルを付けて影響力の大きな仕事をしてみたいという思いが芽生えた
- ・「フィールドエンジニアになりたい」という次の目標が見つかり、資格取得とキャリアアップを目指す



元土木作業員  
エンジニアBさん

### 現在の業務内容

- ネットワーク機器のリプレイス作業を担当。リモートでフィールドエンジニアに指示を出し交換を完了させ、ネットワーク開通の正常性を確認する一連の工程を担当

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 対人折衷力と的確なコミュニケーション力
- トラブル発生時の課題特定、危機管理力
- 学習意欲・好奇心

### リスクリングしたこと（研修）

#### ・e-ラーニング

「第三種電気主任技術者試験」「工事担任者第2級デジタル通信」の資格取得のためのeラーニングを受講し、トラブル時の原因特定や対処に活用

### SBエンジニアリング 株式会社

SB Engineering

### リスクリング人材に求めること

- 拠点や地域、職種やお客様など、立場の違う人との間に立ち、的確に言語化することで相互を動かす**コミュニケーション力**
- 積極性
- 好奇心



元土木作業員  
エンジニアBさん

### 現在の業務内容

- ネットワーク機器のリプレイス作業を担当。リモートでフィールドエンジニアに指示を出し交換を完了させ、ネットワーク開通の正常性を確認する一連の工程を担当

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 対人折衷力と的確なコミュニケーション力
- トラブル発生時の課題特定、危機管理力
- 学習意欲・好奇心

### SBエンジニアリング 株式会社

SB Engineering

### リスクリング人材に求めること

- 拠点や地域、職種やお客様など、立場の違う人との間に立ち、的確に言語化することで相互を動かす**コミュニケーション力**
- 積極性
- 好奇心

情報通信業界で業務範囲が変化し、  
一步間違ふと企業の通信が途絶えてしまうと思うと日々緊張感がある。  
自分の知らない知識を身につける瞬間にワクワクしている。

Before

専業主婦

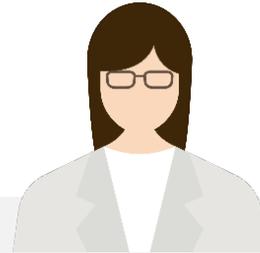
After

エンジニア  
自動車部品メーカー

業種：自動車・自動車部品

資本金：約500億円

従業員数：(連結) 約90,000人



竜永 (たつなが) 栞さん

年代：30代

就業時期：2020年12月～



## 元専業主婦 エンジニア竜永さん

### 経験とスキル

- **総合化学メーカーの研究開発職（約3年9か月）**
- 固形製剤、触媒カートリッジ、水素発生装置の研究開発

## 自動車部品メーカー

### 概要

拠点：栃木県塩谷郡（本社：東京都）

業務内容：自動車部品および輸送用ならびに産業用機械器具・システムの開発、製造、販売およびサービス

### リスキリングを前提とした採用の背景

- 自動車の組み込み業界の人財枯渇
- 自動車の電動化に伴う業務量の増加
- **自動車のソフトウェア開発の多様化と複雑化に伴い、新技術領域の取り組みが急務**
- 旧技術を比較的必要としない新技術を、リスキリングにより補填



## 元専業主婦 エンジニア竜永さん

### 現在の業務内容

- 自動車に搭載される電子制御装置ソフトの開発

### 現在の業務で発揮しているスキル

- 課題発見力
- 問題解決能力
- 学び続ける姿勢

## 自動車部品メーカー

### リスキリング人材に求めること

- チャレンジすること
- 失敗を恐れず、失敗を糧に成長すること
- 学ぶこと

# DIG

- ・「人々の生活基盤を支える仕事をしたい」という気持ちに気づき、専業主婦から2年振りに復職を決意
- ・コロナによる社会の急速な変化を見て、自分自身の成長の必要性を強く実感。前職や学生時代に培った「課題発見力」「問題解決能力」という強みを活かしてもう一度社会貢献したい



元専業主婦  
エンジニア竜永さん

現在の業務内容

- 自動車に搭載される電子制御装置ソフトの開発

現在の業務で発揮しているスキル

- 課題発見力
- 問題解決能力
- 学び続ける姿勢

リスキリングしたこと（研修）

・ 就業前研修（C言語）

基準に準じたソフトの導入・開発にあたり既存ソフトへの影響をソースコードで考慮する際に活用

・ 通信教育講座

「はじめて学ぶ自動車の仕組み」で業界知識を学び、ソフト導入・開発に活用

自動車部品メーカー

リスキリング人材に求めること

- チャレンジすること
- 失敗を恐れず、失敗を糧に成長すること
- 学ぶこと



元専業主婦  
エンジニア竜永さん

現在の業務内容

- 自動車に搭載される電子制御装置ソフトの開発

現在の業務で発揮しているスキル

- 課題発見力
- 問題解決能力
- 学び続ける姿勢

自動車部品メーカー

リスクリング人材に求めること

- チャレンジすること
- 失敗を恐れず、失敗を糧に成長すること
- 学ぶこと

人々の生活基盤を支える自動車業界での仕事にやりがいを持って働いている。  
日々新しい知識を身につけられる面白さと、変化の多い環境なので成長も実感している。

# ディグるキャリアを加速する 雇用市場の3つの変容

転職以前

転職活動

入社後

企業はジョブや求めるスキルを、個人は自身の経験を、微細に掘り起こす

社会人インターンシップ領域  
お試し機会の拡大

これまでの経験の活用機会に  
気づき自ら夢中になれる  
貢献機会に気づける  
お試しの場が拡大

意外な気づき  
拡大

キャリア採用領域  
“微経験”採用の拡大

業界職種経験によらない  
微細な経験を掘り起こし  
異能スキルを評価する  
新たなものさが拡大

多様な出会い  
拡大

派遣領域  
リスクリングの拡大

これまで培ってきた  
経験に加え、  
新たなスキルを強化する  
入社後の学び直しが拡大

入社後活躍  
加速

個人に眠る才能を掘り起こし、個人と企業の再成長を促す

# ディグるキャリア

自らの経験をDigる（深く掘り起こす）ことで、新たな業界・職種、新たなキャリアに挑戦する。  
いま社会人インターンシップ・キャリア採用・派遣の領域で、Digるキャリアの実践者が増えつつあります。

Digるとは、掘り起こす・宝物を掘り当てるの意。Digるキャリアの実践者は、自らの宝物の探索者でもあります。

これまでの経験やスキル、感情を深くDigることで、心から夢中になれる異領域へ挑戦する人が増加。  
背景には、個人のキャリア観の変容や、構造的な人材不足による異能人材への企業の期待があります。  
実際、コロナ禍の転職市場では、業種や職種を越えた“越境転職”の割合が、過去最高になっています。

Digるキャリアは、構造的な人材不足ニッポンにおいて、個人に眠る才能を掘り起こし、企業の再成長を促すカギです。



*FOLLOW YOUR HEART*