

経営者JP総研 エグゼクティブ・ウォッチ

エグゼクティブに聞く、コロナ3年目の“エグゼクティブの人脈づくり”に関する意識調査

経営者はビジネスライクな人脈形成を求めている

コロナ3年目、オフラインの良さはいまだ根強い SNSは人との交流を促すFacebookが好まれる！

エグゼクティブ向けの転職・キャリア支援サービスを展開する株式会社 経営者JP（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長・CEO 井上和幸）は、日ごろお付き合いのあるエグゼクティブ男女約2,000名（有効回答数 134名）を対象に、コロナ3年目の“エグゼクティブの人脈づくり”に関するリアルな声を伺いました。

【主な調査結果】

- コロナ3年目、オフラインの良さはいまだ根強い
- エグゼクティブの100%は、社外の人脈の必要性を感じている
- 経営者はFacebookを活用して人脈を広げている

新型コロナウイルスの影響で、社外の人と対面で接する機会が限られた一年でした。一方で、2020年よりオンラインのコミュニケーションが浸透し、オンライン商談やオンラインカンファレンスなども増えたことで、新たな手法で出会いの機会を得られるようになってきています。そこで、今回の調査では、エグゼクティブの方を対象に、仕事における新しい出会いが減ったことやコロナ禍における人脈形成など「コロナ3年目の“エグゼクティブの人脈づくり”」についてリアルな声を伺いました。

まず、「この一年を振り返り、初対面の人と会う機会に変化はありましたか？」と質問したところ、「減った」と回答した方が50.7%、「この一年でオンラインとオフライン、どちらの出会いが多かったですか？」という質問に対して、70%以上の方が「オンライン」と回答しました。続いて、「外出自粛により新たな出会いのチャンスに制限がかかったことで、あなたの仕事に支障はありましたか？」と役職別に質問したところ、「あった」と回答した割合は経営者・幹部・役員クラスに多く、「なかった」と回答した割合は、部長・課長の方が高い結果となりました。

「オンラインとオフライン、どちらの方が人脈を作りやすいと感じていますか？」と質問したところ、「オフライン」と回答する方が最も多く、59.7%でした。次いで23.1%の方が、「どちらも変わらない」と回答し、17.2%の方が「オンライン」と回答しました。それぞれ理由について伺うと、「距離感」「効率」など、それぞれのメリット・デメリットが挙げられています。

「仕事をしていて社外の人脈の必要性を感じますか？」と質問したところ、すべての方が「はい」と回答しました。やはり人脈はビジネスを考えるうえで不可欠な要素のようです。また、「人脈づくりの目的を教えてください」と質問したところ、過半数の方がネットワーク形成を目的としていることがわかりました。

さらに、「人脈づくりで最も活用しているSNSはありますか？」と質問したところ、Facebookが最も多く、役職別に見ると、経営者、課長がFacebook、幹部・役員、部長クラスがLinkedInを活用している結果となりました。また、経営者はほかの役職よりもSNSを使用している割合が高く、SNSツールの活用に積極的だと言えます。

■経営者JP総研所長（経営者JP 代表取締役）井上和幸のコメント

概ねは想定通りの結果という印象でしたが、この1年で初対面の方とお会いする機会が「増えた」という回答が3割だったのは、意外に多いのだと感じました。「増えた」という方とオンライン積極活用派が相関しているのだと思われます。経営者・エグゼクティブの皆さんが人脈づくりに活用している2大SNSはFacebookとLinkedIn。全体としては両者共に約3割ですが、経営者はFacebookが6割近くでLinkedInが10%強というのも、実感とも近しく興味深いですね。私自身も経営者の方々とのやりとりではFacebookのメッセージャーでご連絡をいただくことが非常に多いです。

一方で、人脈づくりにSNSは使っていないという回答が3分の1というのも、案外使っていない人も多いのだという印象です。SNS各社には、ここにちょっとした市場開拓のホワイトスペース、ビジネスチャンスがあるのではないのでしょうか。

■エグゼクティブの半数以上が、出会いの減少を実感している

「この一年を振り返り、初対面の人と会う機会に変化はありましたか？」と質問したところ、「減った」と回答の方が50.7%、「増えた」と回答の方が29.1%、「変わらない」と回答した人が20.1%という結果となりました。また、「この一年でオンラインとオフライン、どちらの出会いが多かったですか？」という質問に対して、70%以上の方が「オンライン」と回答しました。リモートワークやリモートでの出会いが浸透しているものの、出会いの機会は減少していると感じているエグゼクティブが多いようです。

[この一年を振り返り、初対面の人と会う機会に変化はありましたか？]



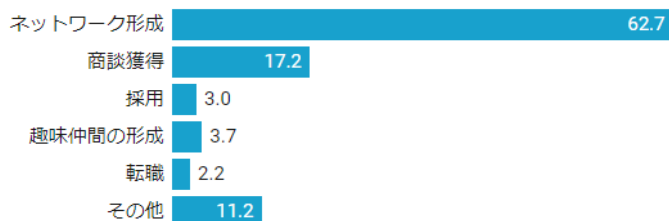
[この一年でオンラインとオフライン、どちらの出会いが多かったですか？]



■エグゼクティブはビジネススクールよりもネットワーク形成！

「人脈づくりの目的を教えてください」と質問したところ、ネットワーク形成が62.7%、商談獲得が17.2%、採用が3.0%、趣味仲間の形成が3.7%、転職が2.2%、その他が11.2%でした。エグゼクティブはビジネスと関係がない場所で人脈を作ることが重要としており、主に自己成長につながることを目的としているようです。

[人脈づくりの目的を教えてください]



■エグゼクティブはビジネスと関係がない場所で人脈を作る

「外出自粛により新たな出会いのチャンスに制限がかかったことで、あなたの仕事に支障はありましたか？」と質問したところ、「あった」と回答したのは、役職が経営者の方が60.0%と最も多い結果となりました。また、それぞれの役職で「あった」と回答したのは、幹部・役員クラスが51.5%、部長クラスが45.2%、課長クラスが34.5%でした。役職が高い方ほど、外出自粛は出会いに支障があると感じているということが分かりました。

【外出自粛により新たな出会いのチャンスに制限がかかったことで、あなたの仕事に支障はありましたか？】

(経営者)



(幹部・役員クラス)



(部長クラス)



(課長クラス)



■回答者の100%が社外の人脈を必要としている

「仕事をしていて社外の人脈の必要性を感じますか？」と質問したところ、すべての方が「はい」と回答しました。やはり、ビジネスにおいて人脈は必要不可欠であると考えている方が圧倒的です。

【仕事をしていて社外の人脈の必要性を感じますか？】



■コロナ3年目、オフラインの良さはいまだ根強い

「オンラインとオフライン、どちらの方が人脈を作りやすいと感じていますか？」と質問したところ、「オフライン」と回答する方が最も多く、59.7%でした。次いで23.1%の方が、「どちらも変わらない」と回答し、17.2%の方が「オンライン」と回答しました。それぞれ理由について伺うと、以下の通りとなりました。

[オンラインとオフライン、どちらの方が人脈を作りやすいと感じていますか？]



「オフライン」と回答した方のコメント

- 相手の状況がより多角的にわかる。
- オンラインは、ちょっとした雑談がしにくい。
- オンラインはzoomなどで1時間話しても特に次につながることはない。
- オンラインだとビジネスには良いが、プライベートな話がしにくいいため、一步踏み込んだ関係に進み難い。
- 会話していて相手の反応が理解できる。
- オンラインだと聞いてくれているのか、声が届いているのかも心配になる。
- オンラインは必要最低限の会話が多い為。こんなご時世だからこそ、対面の出会いに希少性が生まれて深い関係値を作りやすいと感じる。
- オンラインは数はこなせるが、深い親交は無理だから。
- オンラインで会う回数は増えても人脈形成までの関係性は築けない。
- 年代的にオフラインでの面談が圧倒的に多く様々な人の見方が身についている為。
- 同じ場所にいる時間のほうが圧倒的に親しみを醸成するスピードが高いと感じるので。

「どちらも変わらない」と回答した方のコメント

- 手段が違うだけだと考えている。
- どちらにもメリット、デメリットがある。オンラインは距離を超えていく気軽さ。
- 人脈=信頼関係構築のためにやるべき事は、仕事上オンオフ変わらないので。
- オンラインの場合、最初から連絡先がわかっているので、「次回」を設定しやすいのでは。海外の人でも画面で一応F2Fにできる。海外の場合対面でも名刺をもらえない場合もあり、対面だからと言って次につながるとは限らない。
- オフラインの会話が軒並み中止ゆえ、出会いはオンラインがメイン。人脈の作りやすさはオンラインかもしれないが、濃さの点ではオフラインにはかなわず、どちらも一長一短があって優劣はつけがたい。

「オンライン」と回答した方のコメント

- オフラインは表面的な把握に留まり、オンラインは直感的に人格までを含めた把握がし易いため。
- マスクをすることが多いので顔や温度感がわかりにくい。
- SNSなどを活用できる。実際にリンクトインでベトナムのIT企業からの営業（協業）のコンタクトが複数あった。Web会議で時間の制約が少なくコンタクト可能である。
- 遠方の為オンラインを活用し、スムーズな面会に繋がった為。
- 手軽に会えるから。
- 物理的な距離がなくなったこと、対面でなくWebということ、これらによりハードルが低くなりました。

■経営者はFacebookを活用して人脈を広げている

「人脈づくりで最も活用しているSNSはありますか？」と質問したところ、どの役職よりも経営者が最もFacebookを活用していることが分かりました。また、経営者はほかの役職よりもSNSを使用している割合が高く、SNSツールの活用に積極的だと言えます。

[人脈づくりで最も活用しているSNSはありますか？]

(全体)



(経営者)



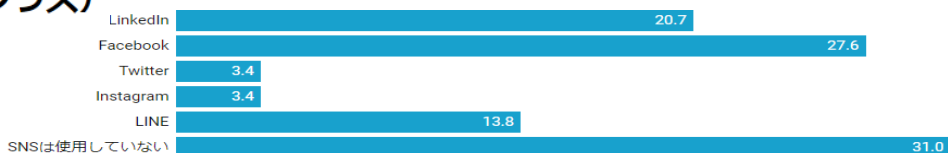
(幹部・役員クラス)



(部長クラス)



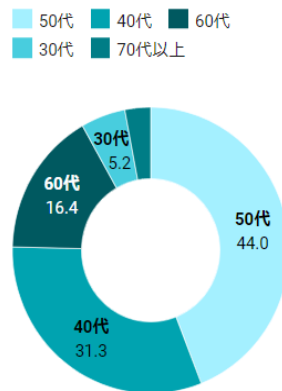
(課長クラス)



[全体の役職比率]



[年齢分布]



■ 調査概要

- ・実施期間：2022年3月14日～2022年4月4日
- ・調査対象：経営者及び人事にかかわる男女
- ・調査機関：経営者JPメルマガ会員：約2,000名（有効回答数134名）
- ・調査手法：インターネット調査

※データ利用の際は「経営者JP総研事務局・中村」までご連絡いただければ幸いです。
 本調査の著作権は「株式会社経営者JP」に帰属します。

■ 株式会社 経営者JPについて

弊社は、明日の日本を担う志高き経営者・リーダーを育成・輩出するための「集い、学び、執行する最高の場」を提供すべく4事業を展開しております。
 エグゼクティブサーチ事業（経営層特化の人材紹介）／コンサルティング事業（組織・人材・経営コンサルティング、講師・顧問派遣、EQコンサルティングサービス）／セミナー事業（経営者・リーダー対象セミナーの主催）／会員事業（志高きリーダーの会員組織の主催運営、コンテンツ提供・物販）

■ 本件に関する問い合わせ先

株式会社経営者JP 経営者JP総研担当 中村、新村 <http://www.keieisha.jp/> E-mail: info@keieisha.jp