

リスキリングに関するアンケートレポート【vol.2：成功者の深掘り】：フリーランス・副業・複業人材の41.7%がリスキリングで「収入や仕事の依頼が増えた」と回答。一番人気は「データ分析・統計分析」



アンケート結果では、1,053名の回答者のうち、273名（27.2%）の方が「リスキリングを実施済み」であり、さらに実施者の9割以上が「成果があった」と実感していることが分かりました。（調査レポートはこちら：<https://reinforz.co.jp/reskiling-report/>）

今回はさらに深掘りし、リスキリングを実施した人の中で「収入が増えた」または「仕事の依頼が増えた」と回答した方、すなわちビジネスに直結する成果をあげた方に焦点を当てた分析を実施。「リスキリング成功者」が何を考え、どのように取り組んだのか、成功の秘訣を探りました。

<調査概要>

調査名：リスキリングに関するアンケート

調査主体：リインフォース株式会社

リリース日：[2023年2月21日](#)

対象：20代から60代のフリーランス・副業・複業人材

調査方法：インターネットを利用したアンケート調査

有効回答数：1,053名

<調査サマリー>

- ・リスキリング実施者の中で「収入が増えた（22.3%）」または「仕事の依頼が増えた（19.4%）」と回答した方は114名で、リスキリング実施者の41.7%を占める
- リスキリング成功者は、「仕事の幅を広げるため（81.6%）」という理由で取り組んでいる方が最多
- ・成功者に最も選ばれている分野は「データ分析・統計分析（50.9%）」で、「情報セキュリティ（47.4%）」や「プログラミング（42.1%）」も人気

学習方法は「オンラインセミナー（52.6%）」と「eラーニング（52.6%）」が同率一位

・成功者がリスクリングにかかる1ヶ月あたりの費用は、「1万円～2万円未満（21.1%）」がボリュームゾーンで、費用と成果には相関関係が見られる

リスクリングに取り組む際の課題として、「学習時間を確保するのが難しい（62.3%）」を挙げた方が圧倒的多数

・リスクリングに取り組む上で最も必要なことは「自身のキャリアプランの明確化（64.9%）」であり、ブレない軸を持ち継続的に取り組む姿勢が大切

記事URL：<https://reinforz.co.jp/reskilling2/>

<調査結果>

■ リスクリングで「収入が増えた」または「仕事の依頼が増えた」と回答した方は114名で、リスクリング実施者の41.7%を占める

リスクリングに取り組んだことで、「収入が増えた（22.3%）」または「仕事の依頼が増えた（19.4%）」と回答した方、すなわちビジネスに直結する成果を挙げた成功者は114名で、リスクリング実施者全体の41.7%を占めています。

さらに職種別で見ると、本業のフリーランスで「収入」または「仕事の依頼」が増えた方は27.4%、副業・複業人材は36.0%であり、リスクリング成功者の割合は副業・複業人材の方が10ポイント近く高いことが分かりました。

■ リスクリング成功者は、「仕事の幅を広げるため」という理由で取り組んでいる方が最多

リスクリングで明確な成果を挙げた方は、「仕事の幅を広げるため（81.6%）」という理由で取り組んでいる方が8割以上を占めており、次に「専門知識を身に付けるため（52.6%）」が続く結果となりました。

「案件の単価をあげるため（45.6%）」は第3位で、半数以下の割合であることをふまえると、収入の増加を主目的とせず、複合的な視点から適切な分野を見極めることが、結果的に成果につながりやすいことが示唆されています。

■ 成功者に最も選ばれている分野は「データ分析・統計分析」で、「情報セキュリティ」や「プログラミング」も人気

リスクリング成功者に最も選ばれている分野は「データ分析・統計分析（50.9%）」で、半数以上の方が取り組んでいることが分かりました。次に「情報セキュリティ（47.4%）」と「プログラミング（42.1%）」が続いており、DX時代に求められるスキルが成果に直結しやすいことが示されています。

4位以下は「コンサルティング（37.7%）」「デザイン（33.3%）」「デジタルマーケティング（32.5%）」「プロジェクトマネジメント（31.6%）」などが挙げられ、いずれも3割程度となっています。また新規領域である「AI・機械学習」「仮想通貨・NFT」「Web 3.0・メタバース」は2割程度とやや低位であり、現状では明確な成果につながりにくいことが分かります。

上記の分野を選んだ理由として、「現在の仕事に必要なスキルだから（61.4%）」を挙げた方が最も多く、「現在の仕事に関連はないが、新しい分野のスキルを身に付けたいから（53.5%）」が続きました。

この結果から、必要性が高いスキルは成果に直結しやすいが、一方で新規分野を開拓して成功した方も多いことが分かります。現行業務にとらわれすぎず、将来のキャリアビジョンや自身の強み、市場のニーズ等を総合的に判断し、適切な分野を見極めることが大切であると言えるでしょう。

■ 学習方法は「オンラインセミナー」と「eラーニング」が同率一位

成功者が選んだ学習方法は「オンラインセミナー（52.6%）」と「eラーニング（52.6%）」が同率一位で、いずれも過半数を超える結果となりました。両者の共通点としては、学習範囲が明確で、期間や内容がコミットされており、尚且つオンラインで効率的に学習できる点が挙げられます。限られた時間を有効活用し、継続しやすい仕組みを構築することが成功への近道であると考えられます。

また次に多かった学習方法は「副業／複業（36.8%）」でした。まずはサイドビジネスとしてスタートを切り、実践しながら学んでいく「実践方式」も効果的であることが分かります。

■

成功者がリスクリングにかかる1ヶ月あたりの費用は、1万円～2万円未満がボリュームゾーンで、費用と成果には相関関係が見られる

リスクリング成功者が1ヶ月あたりにかける費用は、「1万円～2万円未満（21.1%）」がボリュームゾーンとなっており、「5万円以上（15.8%）」と回答した方も多い傾向にあります。

前回のレポート (<https://reinforz.co.jp/reskiling-report/>)

）でご紹介のとおり、リスクリング実施者の全体で見た場合は、最も多かったのが「5千円未満（31.5%）」で、「5万円以上（5.5%）」の方は少数でした。

両者の結果を比較すると、リスクリングにかかる費用と成果には相関関係があることが分かります。そのため、学習に取り組む前段階で計画的に準備し、適切に費用投下することが大切です。

■

リスクリングに取り組む際の課題として、「学習時間を確保するのが難しい」を挙げた方が圧倒的多数

リスクリングで成果をあげた方は、取り組む際の課題として「学習時間を確保するのが難しい（62.3%）」を一番に挙げています。その対処法として、「趣味や娯楽の時間を削って学習に充てた（47.4%）」や「業務時間を削って学習に充てた（46.5%）」という回答が多く見られました。

特にフリーランスは会社員と比較して仕事の裁量が大きいため、将来的なリターンとのバランスを加味した上で、一時的に業務時間を調整し、自己投資に充てることも選択肢の一つであると言

えます。

また次に多かった課題は、「最適な学習ツールが見つからない(41.2%)」でした。これに対しては、YouTubeなどの無料ツールの活用や、SNS・オンラインコミュニティ等での情報収集が効果的であったことが分かります。しかしながら、実際に選ばれている学習ツールは「オンラインセミナー」と「eラーニング」であるため、ネット上で情報収集した後に、最適な有料学習プログラムを選択することが、成功のポイントであると考えられます。

■
リスクリングに取り組む上で最も必要なことは「自身のキャリアプランの明確化」であり、ブレない軸を持ち継続的に取り組む姿勢が大切

リスクリングに取り組む上で必要なことは何か、という問いに対しては、「自身のキャリアプランの明確化(64.9%)」と回答した方が大多数を占める結果となりました。ビジネスパーソンにとって、貴重なリソースである時間とお金を費やす以上、リスクリングを明確な成果につなげることが大切です。そのためには、学習に取り組む前に、まず目指すべき姿と現状とのギャップを可視化し、必要なスキルを逆算する思考が重要であると言えるでしょう。

当アンケートレポートでは、リスクリングの成功者に焦点を当て、成功に導くためのポイントを様々な角度から分析しました。これからリスクリングに取り組む方の一助となれば幸いです。

弊社では、フリーランス・副業・複業人材を支援するメディア「RECOFR」や、フリーランスコンサルタントの案件マッチングサービス「Strategy& Consultant Platform」を運営しています。また「日本リスクリングコンソーシアム」ヘジョブマッチングパートナーとしても参画しており、リスクリングの啓蒙・取組促進を推進し、フリーランス・副業・複業人材の市場価値を高め「ビジネスを強くする」手助けをして参ります。

■ リンフォース株式会社概要

会社名：リンフォース株式会社 (Reinforz Inc)

代表取締役：三品 壽真

住所：[東京都港区芝2-8-1](#)

設立：[2021年10月](#)

事業内容：

1. 経営・戦略コンサルティング事業
2. プロフェッショナル人材支援・紹介事業
3. デジタルメディア事業

URL：<https://reinforz.co.jp/>

リンフォース株式会社は「企業とビジネスパーソンの絶え間ない挑戦を支え、持続的成長と価値創出に貢献する」ことを存在意義と考え、企業の成長を実現するコンサルティング・サービス、企業とフリーランスコンサルタントのマッチング・プラットフォーム「Strategy& Consultant Platform (<https://reinforz.co.jp/consultant-platform/>)」、フリーランス(副業・複業含む)やコンサルタントのビジネスを”強くする”ためのメディア

「RECOFR (<https://reinforz.co.jp/media-consultant/>)」を運営しています。

■ お問い合わせ先

問い合わせ担当

E-mail : support@reinforz.jp

Generated by ふれりりプレスリリース

<https://www.prerele.com>