

## ADVISER

キャリアコンサルタント  
村本麗子氏



ビジネススクール東京・札幌の上席講師として年200回以上の授業に登壇。公共団体や企業への研修の提供や、企業、経営者、起業家へのコンサルティングや講演など、活動は多岐にわたる。脳科学理論をベースとしたコーチングでは、北海道における第一人者。株式会社ヒト・ラボ 代表取締役。

キャリアアドバイザーに聞いた!



# 転職サウセス へ田道

ROAD TO "TENSYOKU SUCCESS"  
vol.28

# 「市場価値」を上げよう。

転職するときに大切なのは、転職市場での「自分の価値」。

今自分が所属している会社での評価や価値ではなく、  
社外を含めた業界全体で、より高く評価される方法を考えましょう。

求められているのは何か  
しっかりと分析を。

転職における「市場価値」とい  
うのは、転職市場のなかで自分に  
どれだけの価値があるのかという  
こと。志望している業界・職種に  
おいて求められているスキルに、ど  
れだけ応えられるかがカギになり  
ます。

自分の市場価値を考えるにあ  
たっての大前提是、その業界・職  
種で求められるのはどんなスキルや  
能力なのかを、しっかりと分析す  
ることです。

## 「自分を知つてもらう」 視点からの人脈作りも大切。

以前、自己PRには、次の3つ  
の大きな要素があることをお伝え  
しました。

- 人的資産（性格、人脈など）
- 技術的資産（その分野での技  
術、知識、処理能力など）
- 価値観の共有力（社風や企業

自分にしかできないスキルで  
希少性をアップしましょ。

もう一つ、市場価値を大きく  
左右する要素に「希少性」があ  
ります。希少性が高いということ  
は、その人にしかできない、とい  
うこと。自分にしかできないスキ

目標など、共通の価値観を共有  
できる姿勢)

転職での市場価値を考える時  
に注目したいのが、人的資産。そ  
のなかでも、「人脈」とは何か。人脈  
「自分がどれだけの人を知つて  
いるか」と考えるのが一般的ですが、  
「自分がどれだけの人に知られて  
いるか」という視点も大切です。人  
脈作りのために会合や交流会に出  
かける人も多いのですが、一度会つ  
て名刺交換をしたくらいでは、自  
分を知つてもらうまでには至りま  
せん。初対面でどれだけ深く印象  
づけるかや、継続的、積極的に努  
力していくことも大切だと言える  
でしょう。

ルや能力を身に付け、希少性が  
上がる、転職もグンと優位に  
働きます。

その業界・職種で求められるの  
はどんなスキルなのか、そのなか  
で自分にしかできないことは何な  
のか。しっかりと分析した上で、  
求められる付加価値をできるだけ

多く身に付けて、自分の市場価  
値を上げていけるとよいですね。  
自分でしかできないことは何な  
のか。しっかりと分析した上で、  
求められる付加価値をできるだけ