

交流・人脈づくりに関する調査結果

【回答期間】

2022年9月12日～2023年1月9日

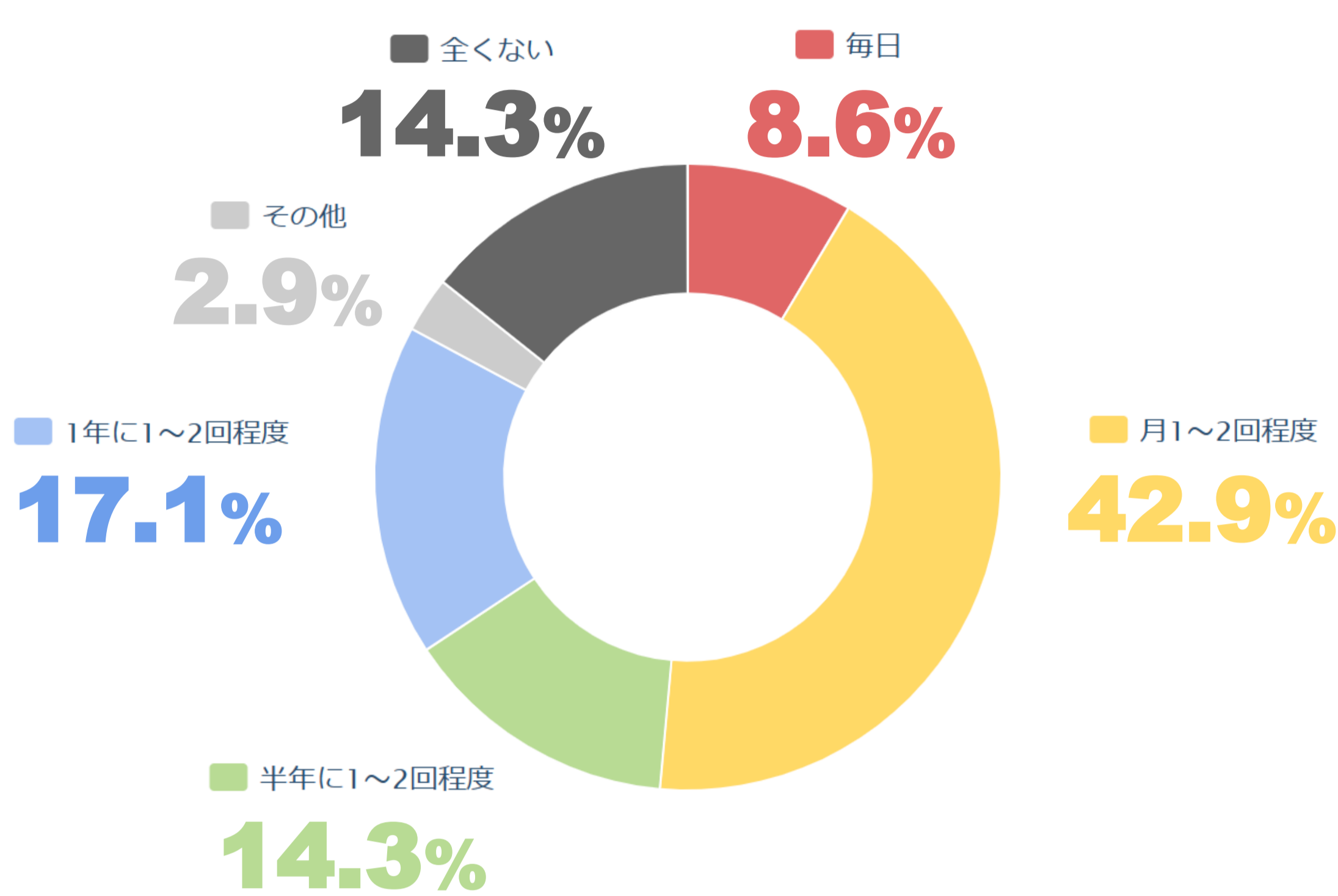
同業種・異業種との交流頻度 ※対面・オンライン含む

—あなたの業界では、同業種・異業種の方と話す機会はどのくらいありますか？

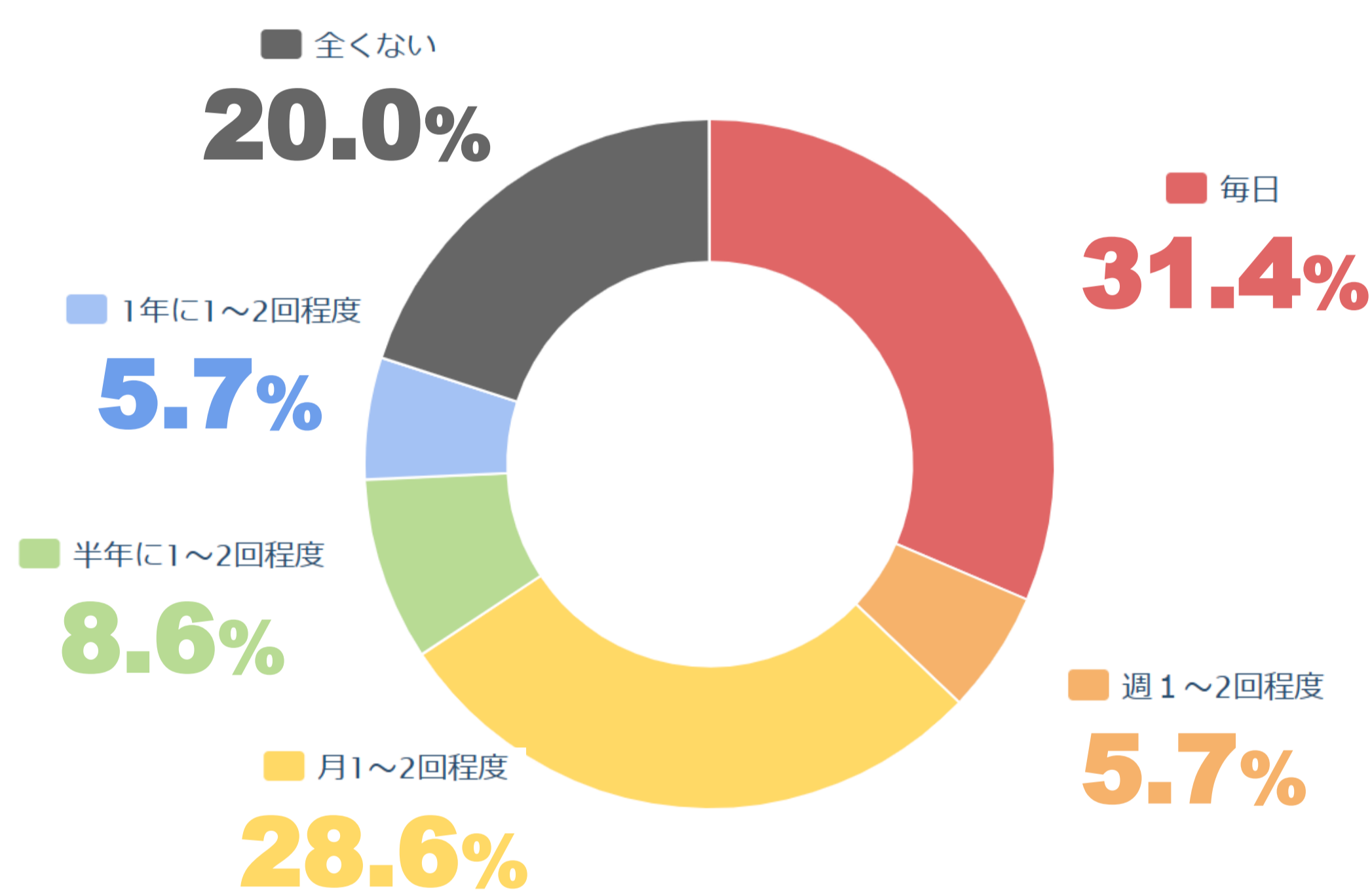


美容業

同業種

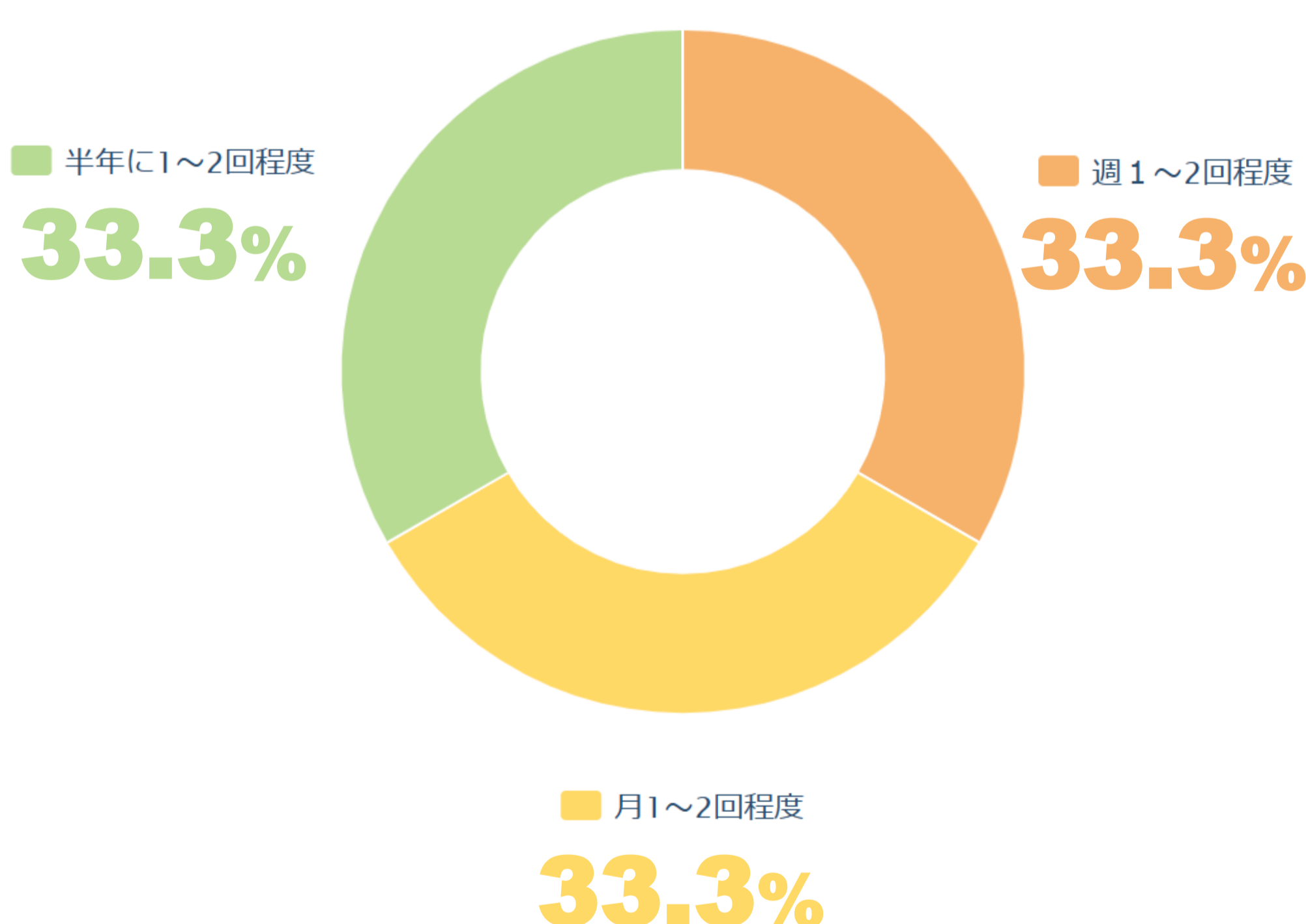


異業種

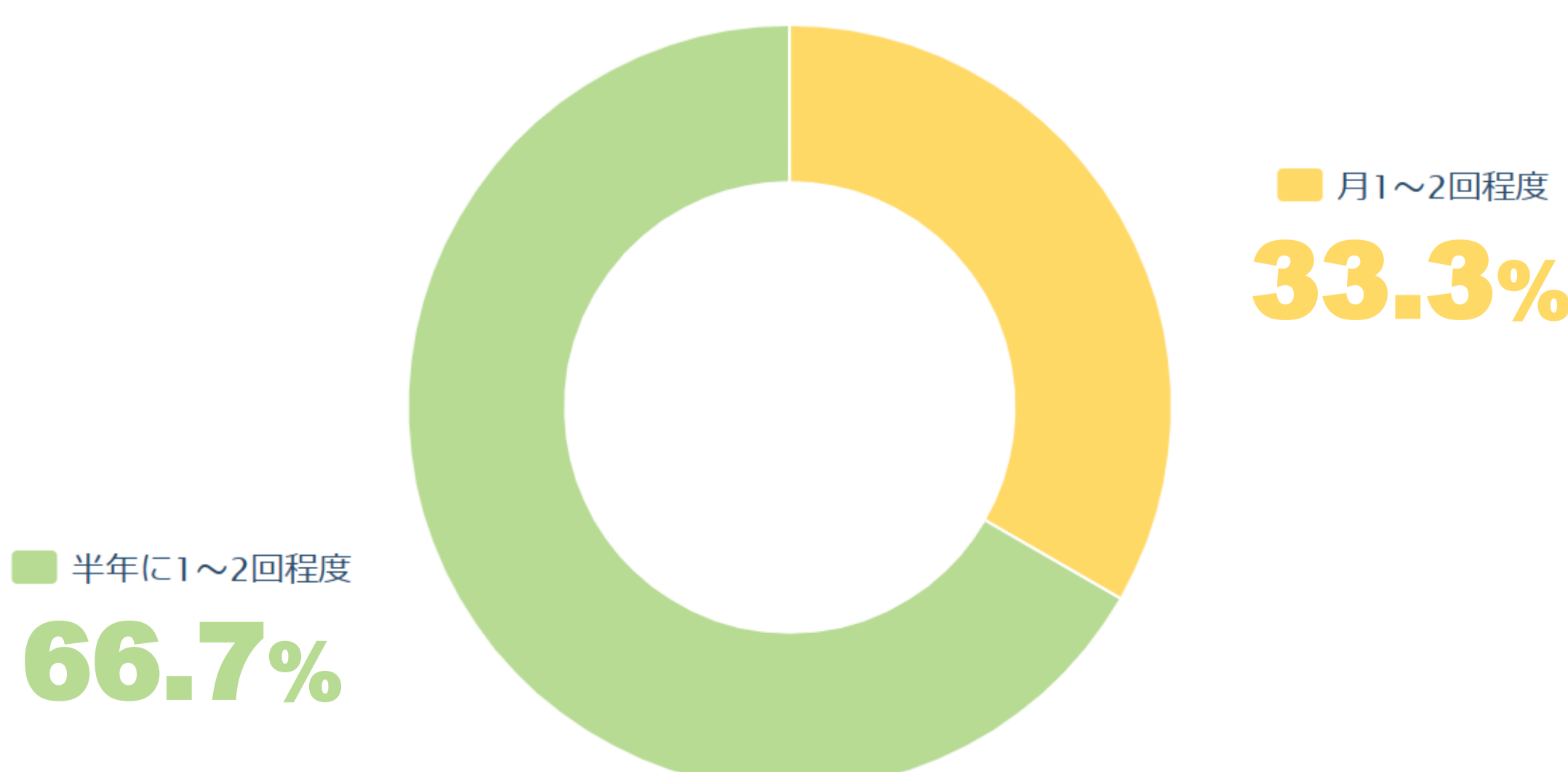


飲食業

同業種



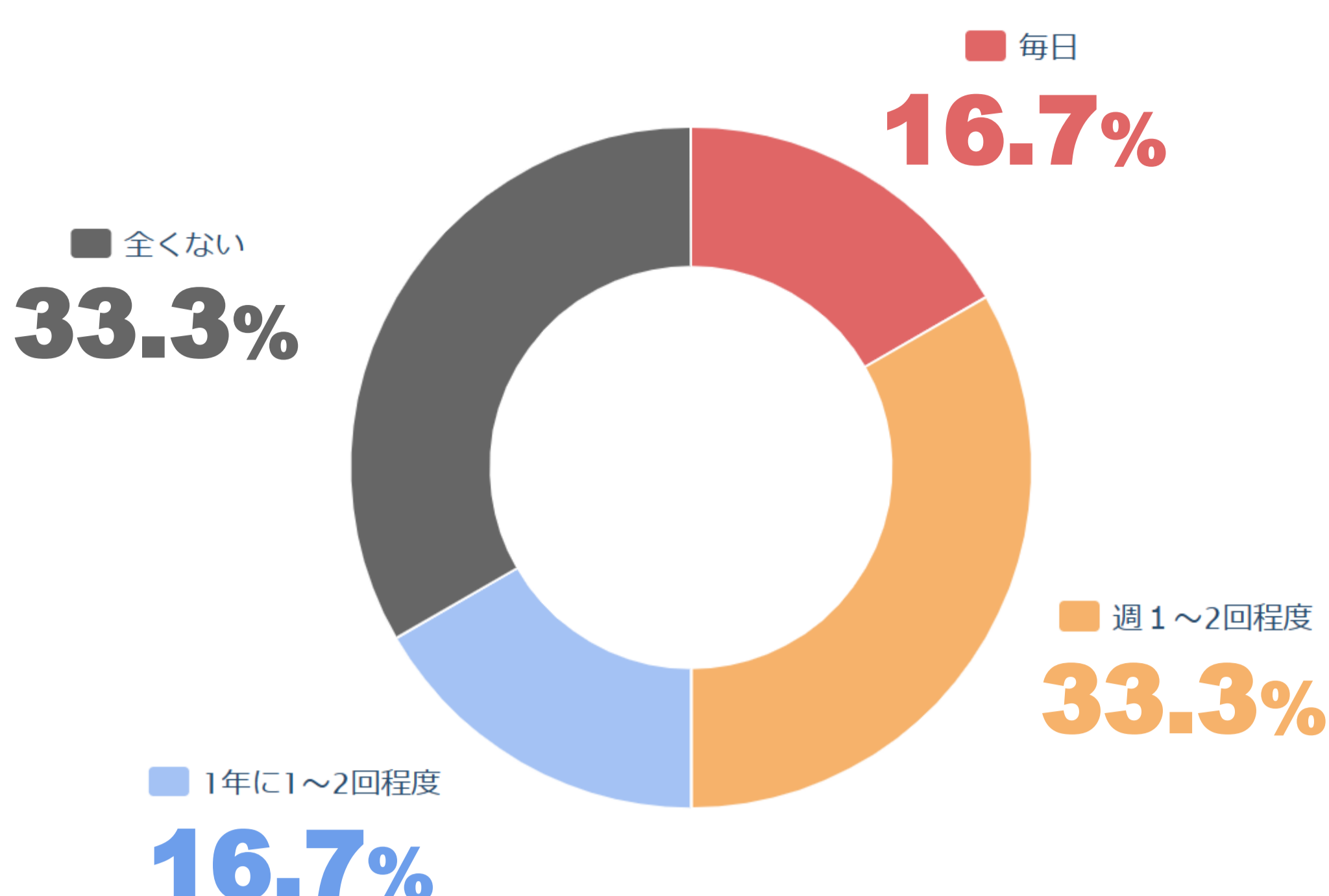
異業種





小売業

同業種

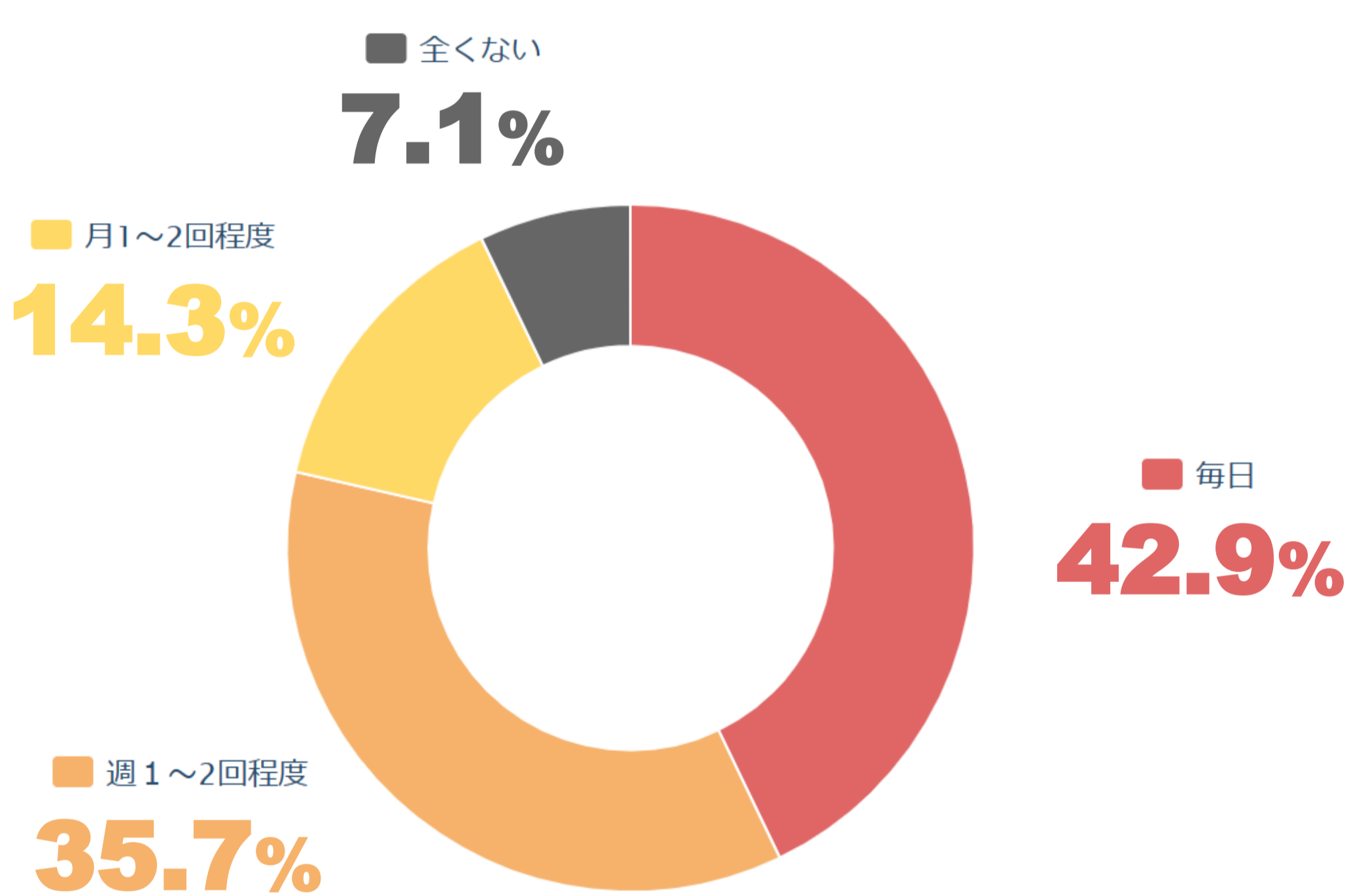


異業種

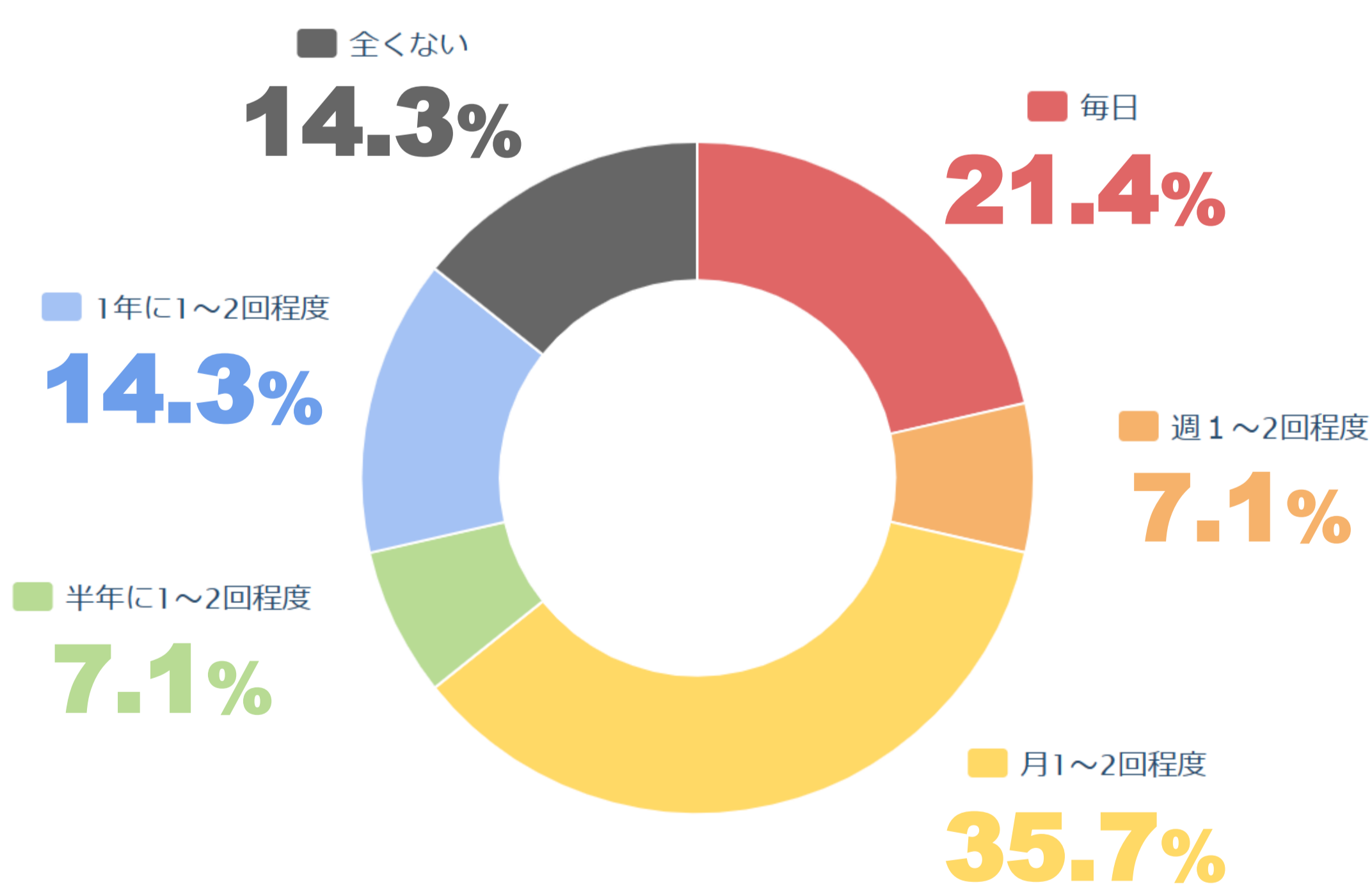


建設業

同業種

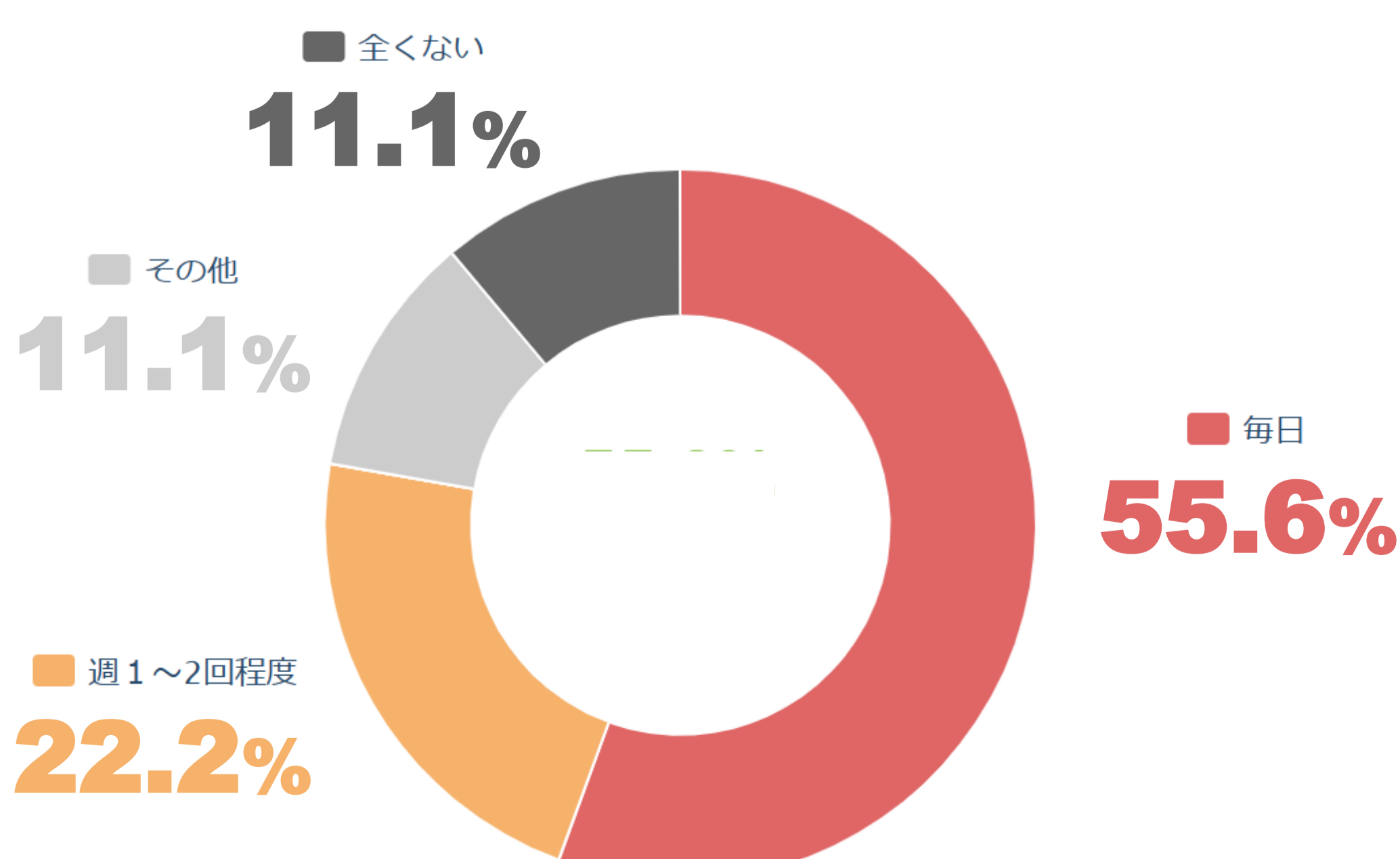


異業種

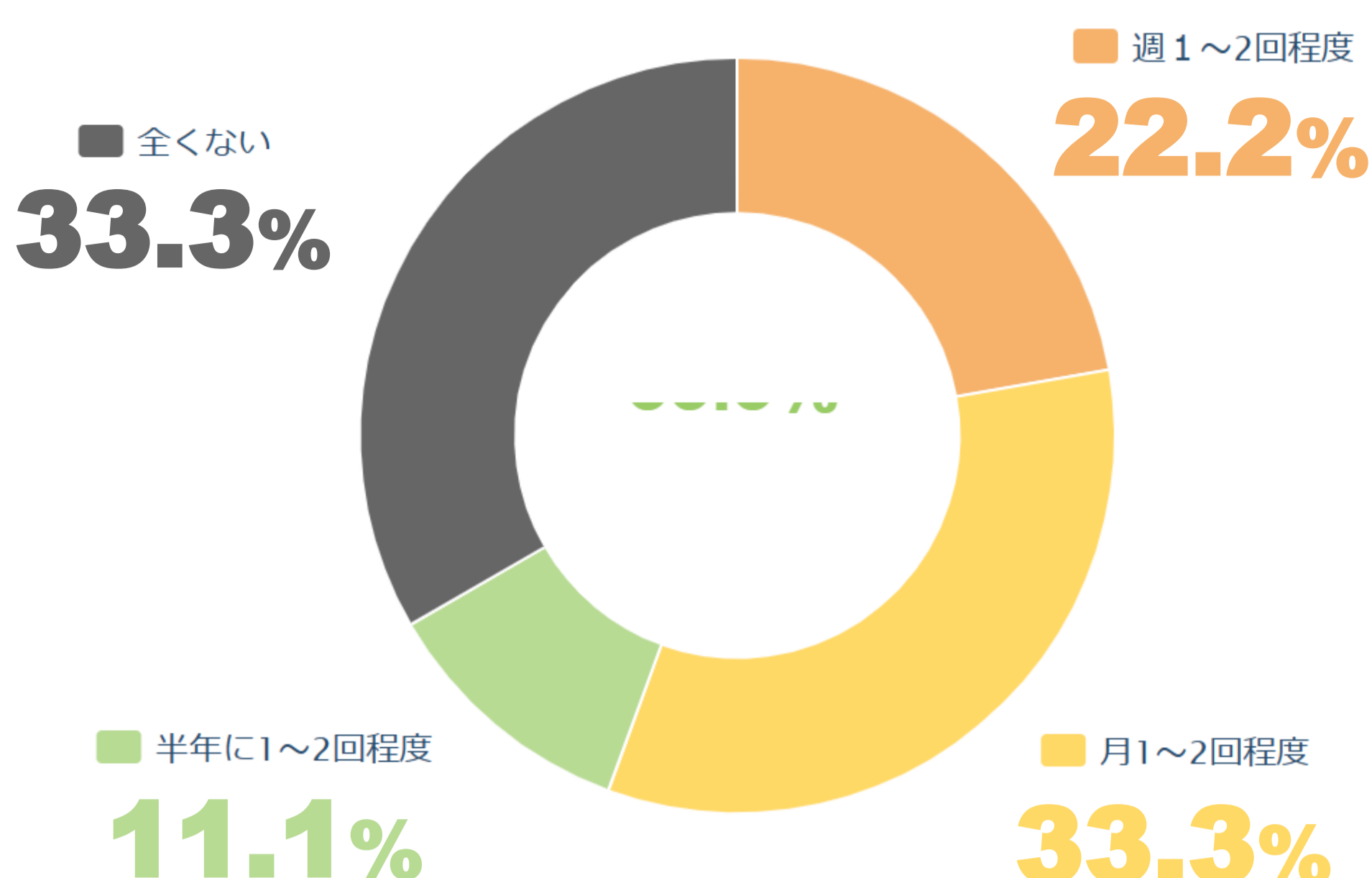


運送業

同業種

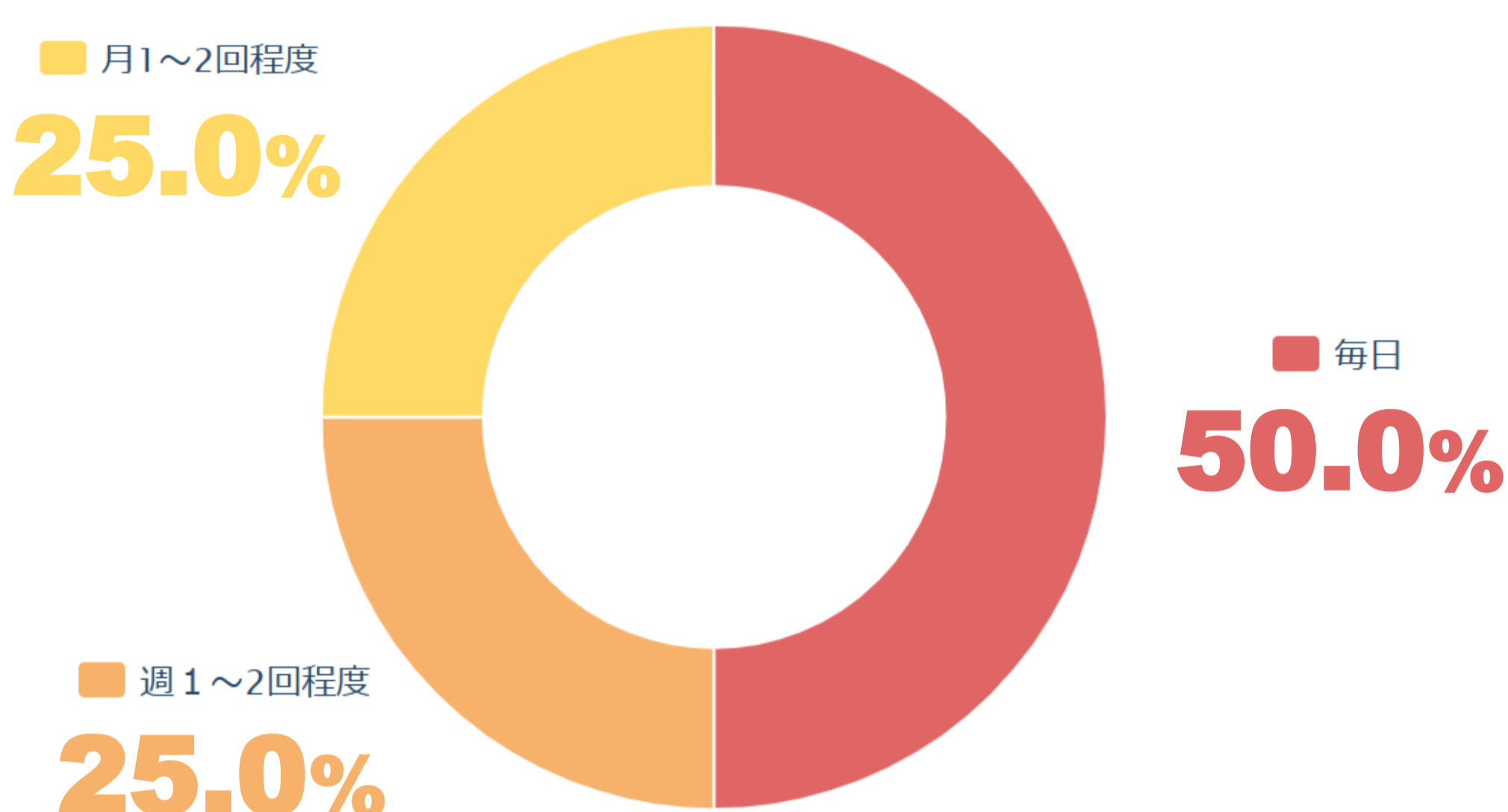


異業種



WEBサービス業

同業種

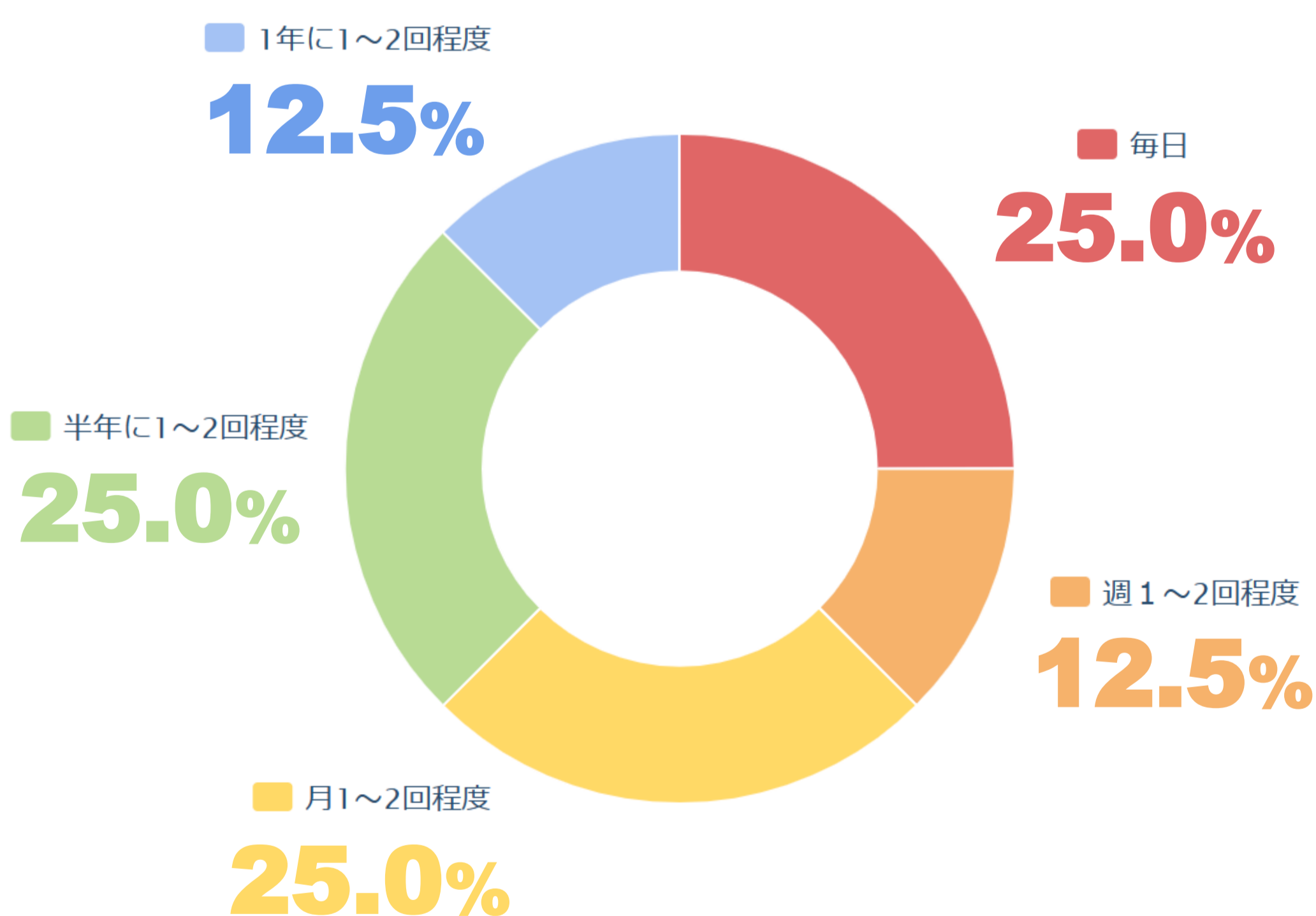


異業種

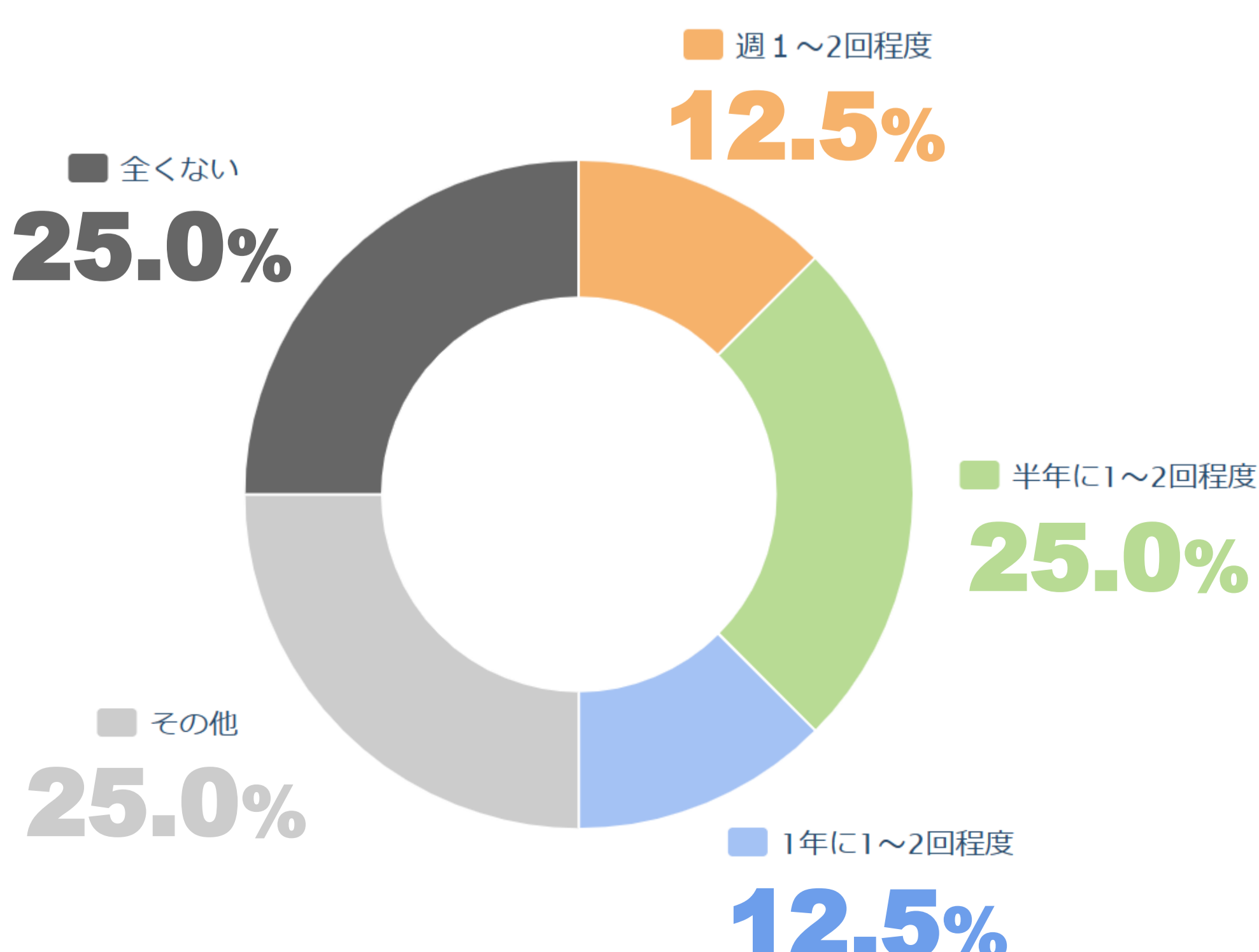


医療・福祉業

同業種



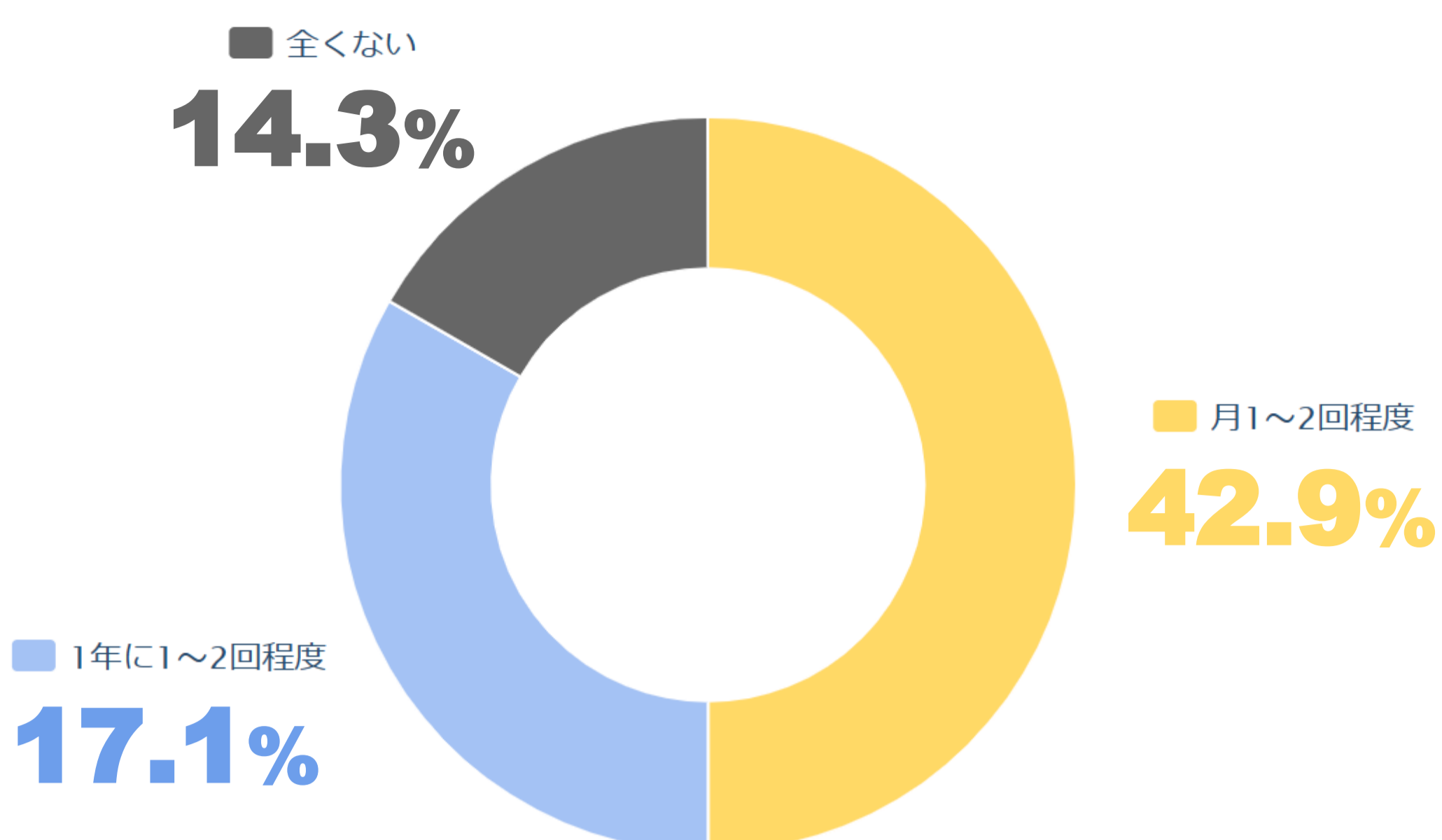
異業種



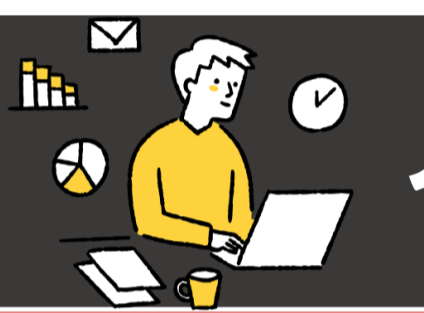
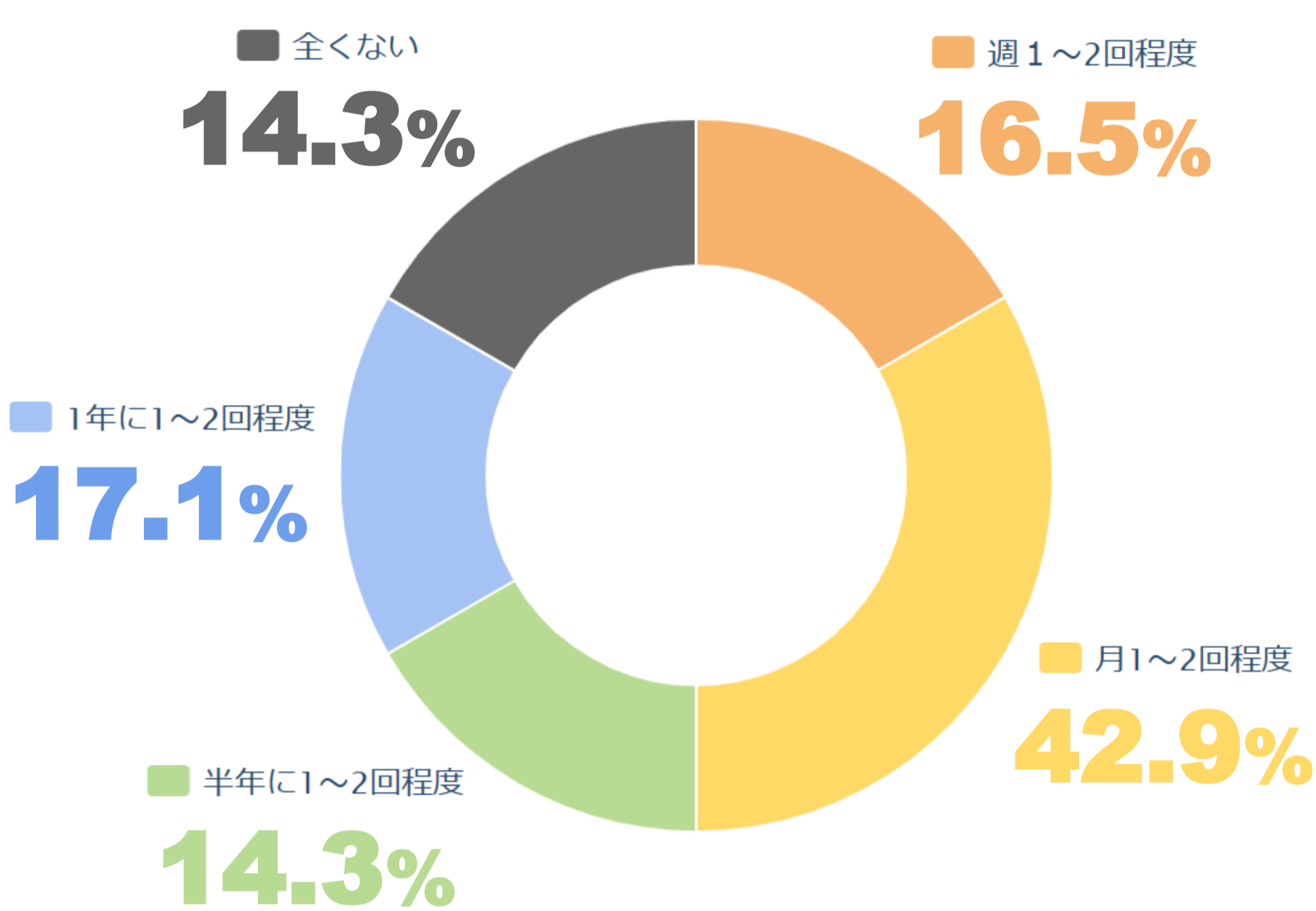


個人投資家

同業種

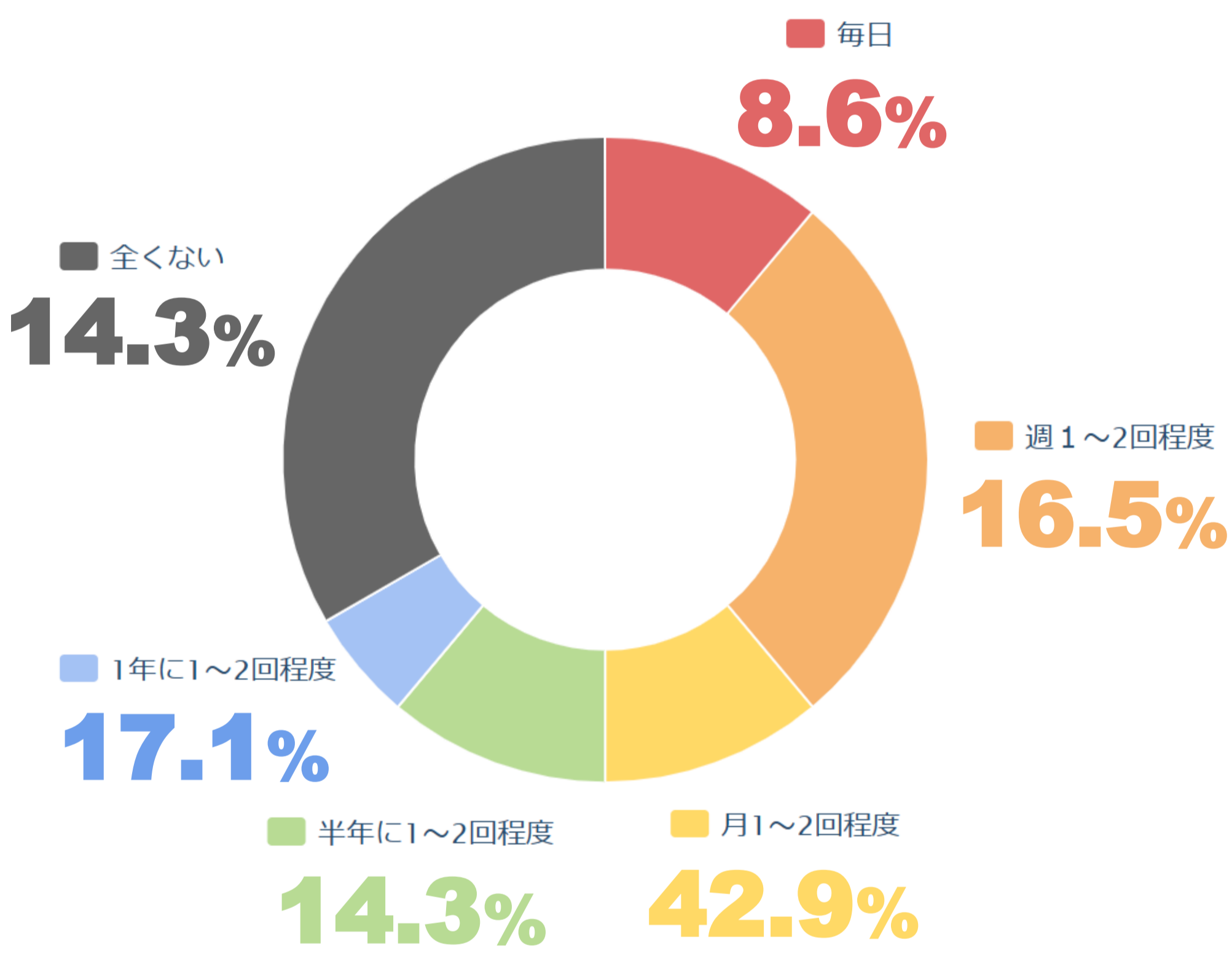


異業種

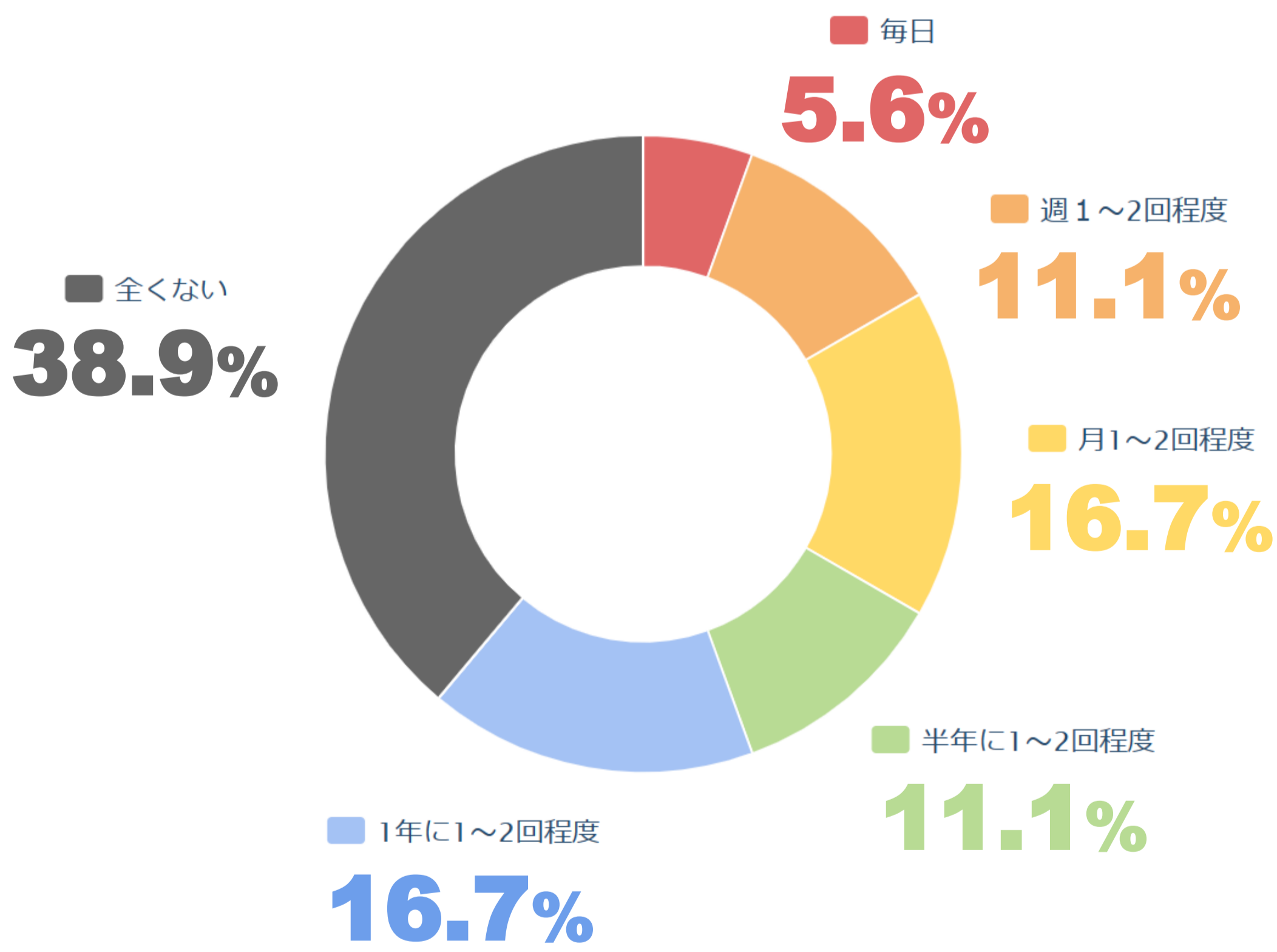


その他

同業種



異業種



同業種との人脈づくりの場・ツール

—あなたの業界では、同業種の方との人脈を広げたいときに、どのような場・ツールを活用しますか？



美容業

交流会

- 食事を交えての交流会
- SNSや紹介で知り合って交流会などで参加する
- 業界や自店で課題や気になることがあればアドバイスを求める
- 月1、zoomで交流する
- 業界の話を共有している。例えば、流行っているものやおすすめのことなどを話し合い共有している
- 同じコミュニティで知り合った人とグループLINEや、zoomなどで定期的に情報交換している。年に何度かは実際に会って交流している

SNS

- 直接連絡する
- SNSでフォローしている知人にメッセージを
- セミナーやネットでたまたま知り合う
- SNSでオンラインサロンで交流
- SNSでコンタクト
- Instagramで交流する
- InstagramやTwitterのDMでのやりとり
- Instagramでスタイルアップしてる人へのコンタクト
- Facebookでのフォローや参加
- SNSでフォローした方のお店に実際行ってみる
- 業界や自店で課題や気になることがあればDMでアドバイスを求める
- FacebookやInstagramでフォローしたり閲覧したりする
- Facebookで同業者の情報収集
- SNSフォローから興味のある方に質問等させていただく
- フォローはするものの、交流会などは全くなし
- SNSや紹介で知り合った方たちをフォローする
- SNSでコンタクトをとり、写真や動画などを通じて対話する
- SNSで同じ様な考えを持つ人と繋がる

講習会 勉強会 セミナー

- 技術や経営などの講習会に参加する
- セミナーや勉強会で知り合った人とコミュニケーションをとる
- 講師の方を呼んで技術取得の為に講習会を開いてもらう
- 月1の勉強会で情報交換

そのほか

- キャンプ
実際にあってお店での取り組みに関して情報交換をしている
- LINE・対面
現時点で繋がりのある人のみLINE等
頻りに連絡をとるわけではないが、たまに会って情報交換している

飲食業



交流会

- 既に関わり合いの同業種に紹介してもらう

SNS・守成クラブ 経営者だけの集まり

- 同業者の方のLINE、Facebook、Instagramをフォローして
毎日投稿などをチェック

知り合いを通して 紹介

- 実際に食べに行ってお話する

小売業



SNS

- フォローして閲覧してるだけ
- 今の状況や売り上げ向上の秘訣や、やり方のノウハウ

対面

- 店で話をする
- 接客をしている最中に話をして、会話を広げてその内容がいいものと認識していただければ口コミにより拡散していただける

セミナー 展示会

- セミナーに参加し同業者さんとコミュニケーションをとる
- 展示会で直接会った方とSNSで連絡をとる

建設業



SNS

- 定期的なやりとりをする
- マッチングアプリ
- SNSを通して相互フォローし、メッセージや直接お会いしてる
- LINEで情報入手して現場で協力、アフターサポート
- LINE交換して、いろんな情報など聞いたりする

現場

- 仕事仲間からの紹介
- 現場に近い時、休憩時、建て方のときに会話をする
- 打ち合わせや工程会議など、会話するポイントはあるため
仕事の話はほっといて談笑をする

人の紹介 助太刀アプリ

- LINE等で連絡を取る

交流会

- 現場などで知り合った人達と名刺交換などをしラインや飲み会などで親睦を計る

電話

- 応援などで活用

接待

- ご飯を食べながら話をする

運送業



現場

- 現場で積み込みや締め作業の際に会話して交流している
- 直接会った時に会話している
- 集荷先で対面で情報交換
- 仕事場での紹介
- 配送に、出発する前、お昼休み、終了後等で会えば話をする程度

SNS

- 同じ業務委託の人とLINE
- ツイッターにてDM
- SNSで情報交換する



WEBサービス業

slack Teams

- 一緒に仕事をしている人と会議のついでに情報交換する
- 業務に関係する内容であれば、チャットで共有する

Teams メール

- teamsでプロジェクトメンバーと情報共有

交流会

- 基本は年1回の会合で交流

社内

- 現場でのコミュニケーション

Qiita等の情報系ブログ

- 情報系のブログを読み、コメントを通して技術について話す

医療・福祉業



SNS

- FacebookやLINEで話したいときに連絡を取り合う
- Facebookで友だちになり勉強会をする
- 同業者同士での情報交換
- FacebookやLINEで、勉強会のメンバーと交流する
- 全く知らない人と出会うならInstagramでフォロー、コメントを試みる

セミナー 講座・展示会

- セミナー等に参加する
- 展示会に行く
- 会員になり、情報収集
- 講座や集まりなどの場で交流
- 治療のワークショップ、毎月セミナーに参加

その他

- 研修、LINE、メッセージ、Gメール、ショートメッセージ、電話
上司への連絡にいずれかのアプリを使用
対面で月一の研修で話し合う（最近はコロナ対策で集合研修は出来ず）

個人投資家



SNS

- SNSで同業者の方をフォロー
- 「この人に会いたい！」と思われるような情報発信をする
- 自分が得たい情報を発信している人の情報を定期的にチェックする
- ライン、チャットワーク、ズームを活用して書き込みをする

その他

- 交流会
投資関係の場での交流、人脈作り
- セミナーや交流会
有料セミナーに申し込む、地域の同業者と交流
- 知人の紹介
知人の紹介の方が信用できるし、角度が高いから

その他



SNS

- 翻訳
Twitterで友達になってやり取り
- 保険業
ハッシュタグで検索
- 不動産賃貸業
SNSで同業者をフォローすえう
- 空調設備
SNSで質問する

交流会/講習会 セミナー

- 電気工事業
参加出来る時は出来るだけ同業者との交流会に参加するよう心がけている
- 製造業
仲間で集まったのみにいく
- 外部講師
定期的な講習会
- カウンセリング業
研修会やイベントセミナーに参加した時に、最近ならオンラインで出会う

その他

- 士業→出入国在留管理局、電話、メール
現場で会った時の情報交換、質問等がある時に知り合いの士業に電話、メールをしている
- 保険業→電話
通話で
- ハウスクリーニング→LINE・電話
無理にこちらから広げようとはしていない
- アニメーション監督・演出→対面
知り合い同士の食事で

同業種との人脈を広げるメリット

—あなたの業界において、同業種の方との人脈を広げることのメリットは何ですか？



美容業

- 情報交換になる
- 流行りの商材などの情報共有
- 技術等の情報交換
- 新しい新鮮な情報が入ると思う
- いろんな情報が聞けて参考になる
- 参考になる意見が聞ける
- 色々な情報収集が出来る
- 知らないことを知れる
- トレンドや薬剤、集客方法や効果を知れる
- リアルなデータ収集
- 喜びが広がることで幸せ感がよい
- 真実を広めることで世の中をよくすること
- 色々な考えを知ることが出来る
- 新商品の紹介
- 美容室の強化
- 更なる縁の広がり
- 情報、人脈、経験談
- 求人につながる
- 知識を増やす、助け合い
- 色々な技術ややり方などを学べる
- 他店の方針の違いなど、やり方を参考にできる
- カラーやパーマの知識が増える
- 新しい情報が入ったり、知らない知識を得ることが出来る
- 他店の成功事例や新しい薬剤の情報を知ることができる
- 経営面や集客の仕方など、また技術のレベルアップに繋がる
- 技術の知識を増やせる お困りごとの対処方法が聞ける
- 知らない業界情報など交換できる。仕事に対して刺激になる
- お互いの取り組みや悩みなどの情報交換が出来て、同業者オーナーならではのアドバイスがしあえる



飲食業

- 情報が得られる
- お互いのイベントなどの時にお客様に連れて行ってもらい、売り上げ貢献をする
- 色々な勉強にもなり、今の時代をどう乗り越えて行くかなど相談し合える



小売業

- 他店のやり方が分かる
- 流行りや新製品の情報
- 売上げが上がる情報の獲得
- 1番は再来店によるリピーターを目的とするもの
- 情報交換ができる（近年のプラットフォームの動向やトレンドなど）
- 自分の知らない知識を増やし、売上げ向上になる



建設業

- 人手不足解消
- 現場を増やせる
- 応援とかの手助け
- 取引先の状況など情報交換をする
- 幅広く、仕事が広がること
- 知識が増える
- 人の繋がり
- 仕事が増える
- 仕事につながる、紹介の紹介など別事業の展開もできる
- 仕事の内容だったりやり方などが違うので、勉強になる
- 原価や日当など、暗黙の了解があるため、駆け引き不要で話が早い



運送業

- 別事業への仕事の幅を広げられる
- 分からないことを聞ける
- さまざまな情報を交換できる
- 配送先や道路等の情報交換ができる
- 情報の収集や新たな仕事の獲得など
- 情報共有ができる
- 仕事の幅が広がること
- 面白い話が出てくるかも
- 作業上やコミュニケーションなどの職場の問題点をきくことで自分ならどう対応するか常に先を見越して考えることができること
- 日々物流業界の世間的のニュースを取り入れて自分がいる現場とギャップがないか、数多くの知り合いが多ければ多いほど確認ができる



WEBサービス業

- 最新の情報を仕入れられる
- 仕事の機会が増える
- 技術の知識が増える
- 開発を行う上で、わからないことなどを教えてもらえる



医療・福祉業

- 刺激になる
- 情報交換
- いろんな人と知り合えて新しいビジネスを展開できる
- 市場の動向を確認しあったり、何かと相談したり助言できる
- 同じ経営者同士でないと語れないストレスなど話すことで解消される
- 仕事の紹介や仕事の情報交換
- スタッフの離職の時などヘルプできてくれる
- 他人の仕事のやり方などを知ることにより、何か自分の仕事に参考にして、取り入れられる事がないかを見ることが出来る

個人投資家



- 情報共有
- 自分が知らない業界の投資機会の拡大
- 知識を効率的に習得するメリット
- 考え方や、やり方の修正
- 別の視点での発見がある
- 自分が知らなかったことを知ることができたり、自分だけが悩んでいるわけではないことを知ることができる

そのほか



- **翻訳**
情報交換になる
- **保険業**
情報の共有ができる
- **部品組付け**
事業拡大に繋がる
- **不動産賃貸業**
情報交換
最新の情報を得ることができる
トラブルの回避方法を知ることができる
- **電気工事業**
仕事を通じて色々な業種の客先と知り合うことができる
- **製造業**
色々なところから仕事の誘いがある
- **士業**
業務知識の習得、業界のアップデート情報収集
- **空調設備**
知らないやり方を聞けたり、一人ではできないときに手伝ってもらう
- **金融業**
情報の交換
- **外部講師**
繋がりができ、強化しやすい
- **卸売業**
転職がしやすくなる
- **営業代行**
情報を得ることができる
- **カウンセリング**
情報交換ができる
- **アニメーション監督・演出**
コネクションによる仕事の斡旋

異業種との人脈づくりの場・ツール

—あなたの業界では、異業種の方との人脈を広げたいときに、どのような場・ツールを活用しますか？



美容業

SNS

- Facebookのフォロー
- InstagramとTwitterを主につかってコンタクトをとる
- 異業種と繋がりたい人を探す
- インスタ、TwitterのDMでのやりとり
- SNSで情報交換
- 共通の趣味を持つてる人達とのミーティング
- 受講している講座のチャットワークグループ
- インスタ、Facebookを活用する
- オフ会などに参加。業種関係ないコミュニティやイベントに積極的に参加する。

交流会 体験会 勉強会 セミナー

- 異業種交流会
- 定期的な交流会でお互いをフォローする
- 商工会議所などが主催している異業種交流会などに参加してみる
- 自分の友人などと交流会をする
- 体験会などに参加する
- セミナーや勉強会に参加して機械があれば会話をする

来店時

- 自店に来てくれた時にアドバイスを聞く
- お客さんと仕事の話
- 毎日、お客様と接しているため、異業種のお話を聞くことができる
- 職業自体が異業種のかたと話すことなので、来店されたときに話す
- 接客しながら色々な仕事の話などが聞ける
- コンペ等に参加
- 職場のお客様と接客中に仲良くなる
- お客様のお客になる

そのほか

- お客様との対話
日々の対話の中で交流
- お店で
お客様が異業種のため、そのままお話できる
- 知り合いからの紹介
知り合いから異業種と繋がりたい人を紹介してもらう
自宅や飲食店
違う業種の経営などの話が聞けて参考になる
居酒屋・バーなど
その場で話をする

飲食業



そのほか

- 祭りやイベント
地域の産業祭り等に出展した際に、積極的に他ブースへ顔出し声かける
- 喫茶店などでお茶をしながら話を聞く
親友の紹介等で知り合うので初対面でもお互いに安心して会える
- 異業種交流会
毎年行われている異業種交流会に参加させていただく

小売業



SNS

- フォローして閲覧する
- SNSを通じてコンタクトを取る
- 職業柄の癖などの話をする

対面

- 接客のときに交流
- 主に、直接お話をし、情報を共有してお客様のニーズを掴みいろんな商品を提供していく

建設業



SNS

- インスタなどで広げる
- SNSなどを使ったりして広げる
- LINE交換して、飲み会などで、仲良くなったりする
- 定期的に投稿をチェックする
- マッチングアプリの利用

対面

- 以前は、JCIなどの異種交流会
- 飲み会の場で
- 名刺交換をして自分と共感できる人と出会えたら話しかける
- 現場では適当に近くにいる人、営業の人などにしゃべりかける
- 飲み屋で勝手にしゃべっている
- 知り合い（親方など）を通じて紹介してもらう

運送業



SNS

- SNSを通じて連絡して、仕事内容等の会話をしている
- LINEで知り合いとの会話
- 自分から電話する。実際に仲の良い友人から同業者の方を紹介していただき、色々話を聞くことができた。

対面

- 直接会う機会があれば、直接話をする
- 職場での紹介

WEBサービス業



SNS

- YouTubeなどのSNSのコメント欄で意見交換
- TwitterなどのSNSで知り合いになる

その他

- オフライン（喫茶店など）でクライアントの方から話を聞く
- 特約店との協業がメイン業務のため、そこから人脈を広げている他、エンド様との繋がりも多いので、そこから繋がる事もある。

医療・福祉業



SNS

- 知りたいことがあればLINE、Instagram、Facebookなどで詳しい人に連絡
- 試みた事がないが、やはりfacebookやInstagramで検索してフォロー

職場

- 自分の職場で雑談主体のコミュニケーション
- 施設等の現場での名刺交換
- 来院された患者様に職業を聞いた際、言いたくなさそうな方には突っ込んだ事は聞けないが、お話になられる方には業界のお話をお伺いする

その他

- 福祉系展示会に直接出向いて話す
- 勉強会に直接参加する

個人投資家



SNS

- 有益な情報を発信している人の情報を定期的にチェックする
- 同業種と同じように「この人に会いたい！」と思われるような情報発信をする

その他

- **知り合いの紹介、イベントなど**
出会いがあれば連絡先交換、飲みに行ったり共通する趣味などで親交を深める
- **これまでの人脈、飲食や飲み会など**
これまで交友関係がある方とお付き合いする
- **スポーツのスクールなど**
入会して知り合った人と交流する
- **飲み会など**
知人の紹介

そのほか



SNS

- 翻訳
オンラインでセミナーや交流会に参加する
- 保険業
ハッシュタグで検索
- 不動産賃貸業
SNSで質問する

対面

- 電気工事業
お酒の席でお互いの仕事内容を話し何か接点は無いか模索する
- カウンセリング業
取引銀行の紹介
- バー
バーでのむ中で仲良くなる
- 士業
電話、メール、セミナーなどの出席
- 製造業
世間話ながら気さくに話しかける

異業種との人脈を広げるメリット

—あなたの業界において、異業種の方との人脈を広げることのメリットは何ですか？



美容業

- 情報交換
- 単なる興味
- 視野が広がる
- 知識などが広がること
- 情報収集
- 知見の広がり
- 世界が広がる
- 自分の業界にはない話を聞ける
- いろいろな情報が入る
- 違った視点で物事が見えてくる
- 新しい考え方、世の中の情報が入ってくる
- 新しい知識や感覚を教えてもらえる
- 感覚の近い方とつながることができる
- 他業種のやり方を研究することで応用できる
- 発見や気づきが多いと思う
- 頭の整理が出来る
- 色んな知識が学べる
- 自分とは違う考え方が沢山あるので勉強になる
- 他業種のいいところを参考にできる
- 自分の業界にない新しい発見ができる
- 知らない世界観を教えてもらえる
- 新たな発見や情報などが得られる
- 違った分野の情報を得る事が出来る
- 違う視点からの情報が入り参考になる
- 新しい知識や業界内に無い情報などを
知ることができる
- 他業種で実践して、結果を出しているやり方を
知る事が出来る
- 違う角度からの話を聞ける。組織が大きい方も
いるので企業としての意見も聞ける
- 広く浅く情報収集できるので、お客様との会話
に活用できる
- 仕事に上いろんな人と話すことが多いため、
話のネタになる
- 他の業界の話が聞ける。それを自分の業界で
生かせるかもしれない
- 話題を増やしたり、他業種との連携をとれるか
どうか勉強する
- 見方、捉え方などの違いで客観的な意見を
得られる

飲食業



- 今後新事業する際の助力をもらいやすい
- 違う事を始める時に異業種の方と繋がりがあった時に 違う分野でも活躍出来る
- 新たな事業の発見や経営においての勉強になる

小売業



- 異業種で新規事業を立ち上げる際に役に立つ
- 店に影響があるかないか
- 色々な知識を増やし理解すること
- 新しい発想やモチベーションを得られる
- 同業種の内容ばかりだと、凝り固まってしまう良いものがなかなか生み出せないため、
他種からの気持ちなどがわかれば新しい取り組みが生まれるためである

建設業



- 自分の知らない世界を知れる
- 現状の情報
- 情報収集
- 仕事の依頼が増える
- 別事業の広がりが増える
- 色々な情報が得れる
- 違う視線からでの指摘を受けられる
- 知識が増える
- 人の繋がりができる
- 仕事が増える
- 紹介などでリフォームなどの案件が来る
- 仕事がかち合わないため、紹介される
確率が上がる
- 個人間の仕事が増える
(儲けより小遣いが貯まる)

運送業



- 異業種の情報収集をし、仕事の幅を広げられる
- コミュニケーション力が上がる
- 見聞を広げることができる
- 情報の収集や新たなビジネスのヒントを得る
- 知らない業種の話を知ることができる
- プライベートに生かせる知識や技術が身に付くこともあるので勉強になる
- 面白い話が出てくること
- 視野が広がるとは思いますが出会う機会はない

WEBサービス業



- 技術活用の裾野を広げられる
- 異なる観点からの意見が聞ける
- 他業界の知識が増える
- 人との繋がりでスキルアップに繋がることや、色んな職を体感できる

医療・福祉業



- 新しい福祉ビジネスを展開できる
- 楽しさがある
- 紹介もらえる 自分の知らないことを教えてもらったり、教えられる
- 単純に知識を得ることと、プロとして認めて貰えれば、繋がりが広がる
- 医科、歯科、介護において情報を連携する
- 自分達の業界にはない知見を得られる
- 視座が広がる

個人投資家



- 新しい価値観の形成
- 自分の可能性を広げるメリット
- 他業界の情報やトレンドの把握
- 視野が広がる感じがするし刺激を受けられる
- 新しい発見がある
- メリットは特に考えずに、何か人の手助けが出来れば率先して行う心構えを意識している

そのほか



- **翻訳**
視野が広まる 自分の事業の参考になる
- **保険業**
情報交換になる
- **部品組付け**
知識を共有できるメリット
- **不動産賃貸業**
社会の変化を知る
社会情勢を知ることができる
入居者の状況などを把握する
- **電気工事業**
仕事の幅が広がる
- **製造業**
人材派遣や紹介
- **士業**
周辺情報の収集
- **金融業**
異業種と言う観念なく色々な方と会うことは先楽しみに人生送れると感じること
- **卸売業**
知識力
- **営業代行**
情報を得ることができる
- **カウンセリング**
新規顧客と出会える可能性
- **アニメーション監督・演出**
スポンサーなどの確保

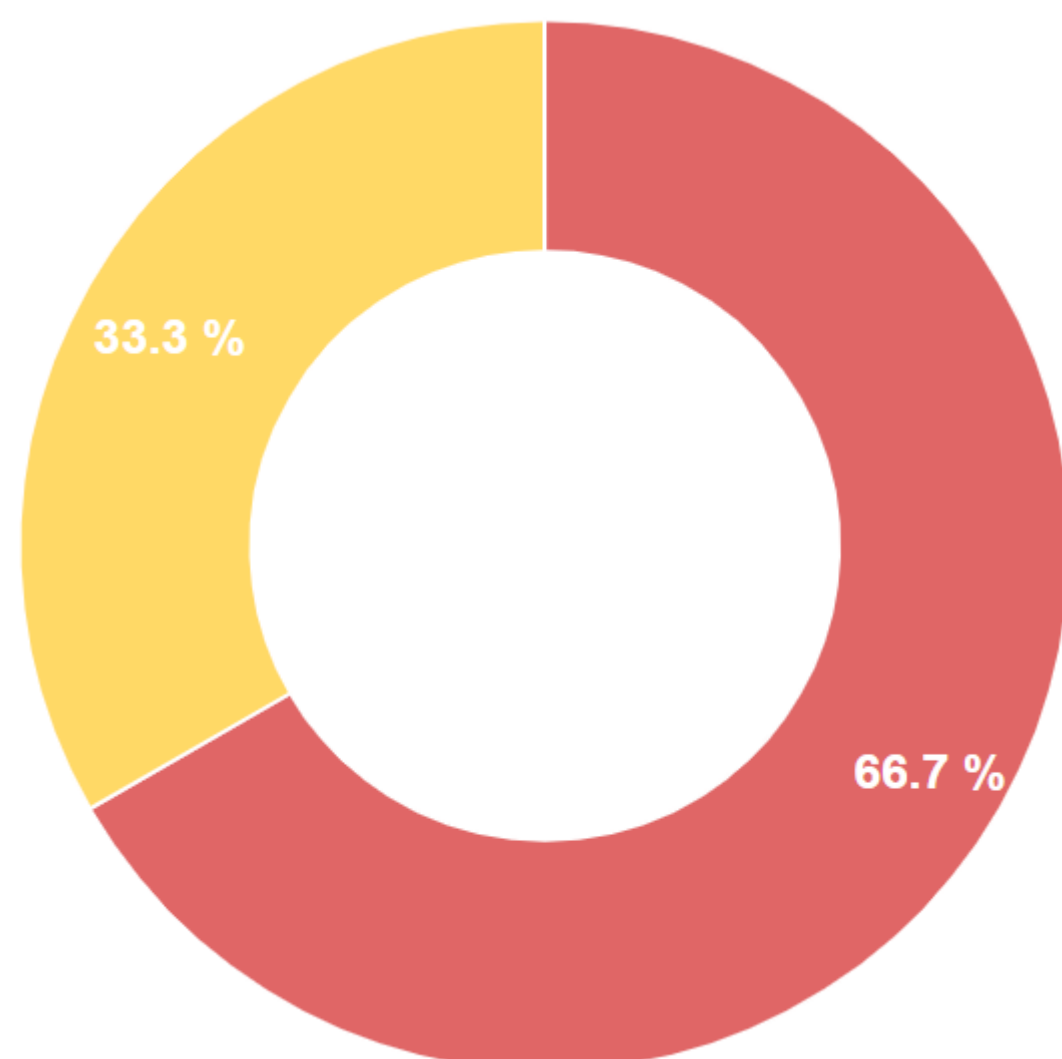
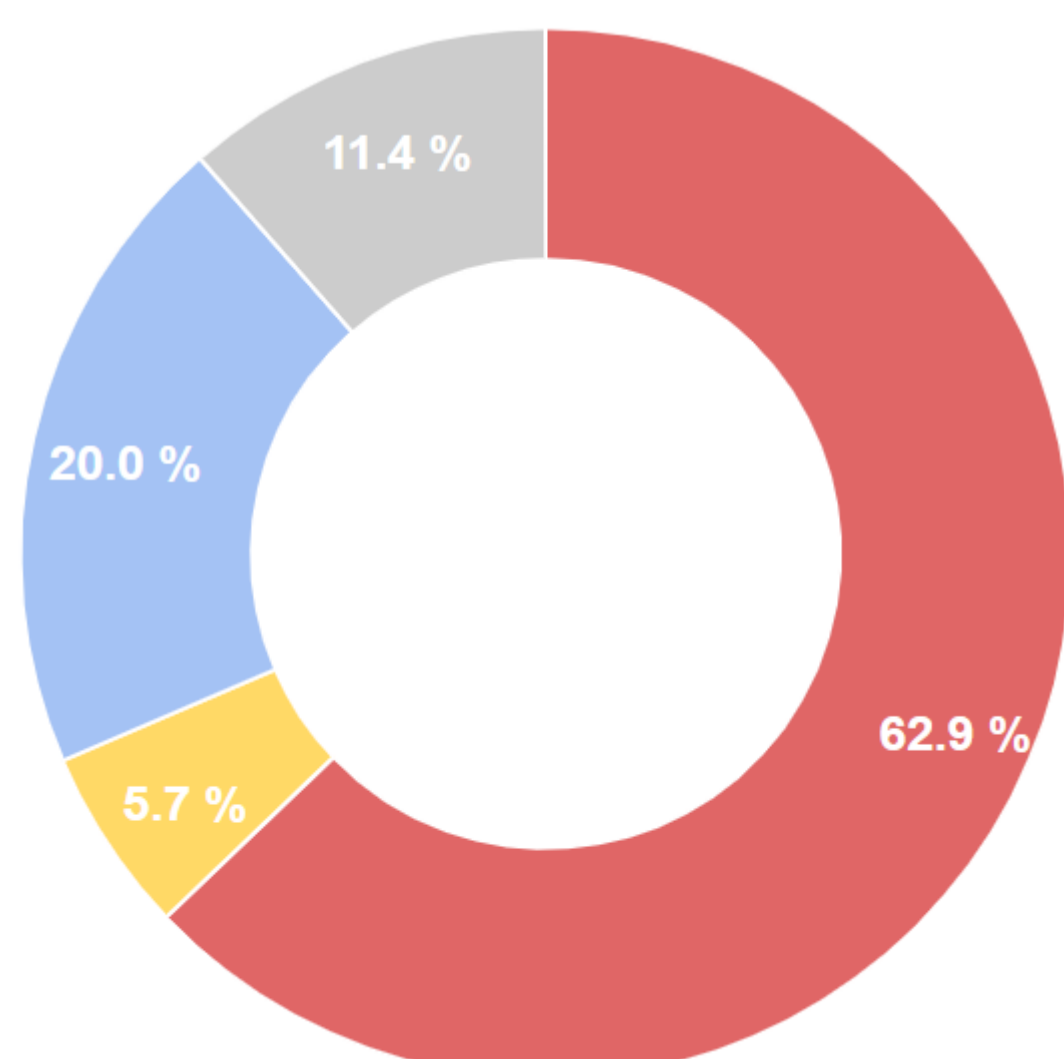
今後、積極的に広げていきたい人脈

— 今後、積極的に広げていきたい人脈について、当てはまるものを選んでください

美容業

飲食業

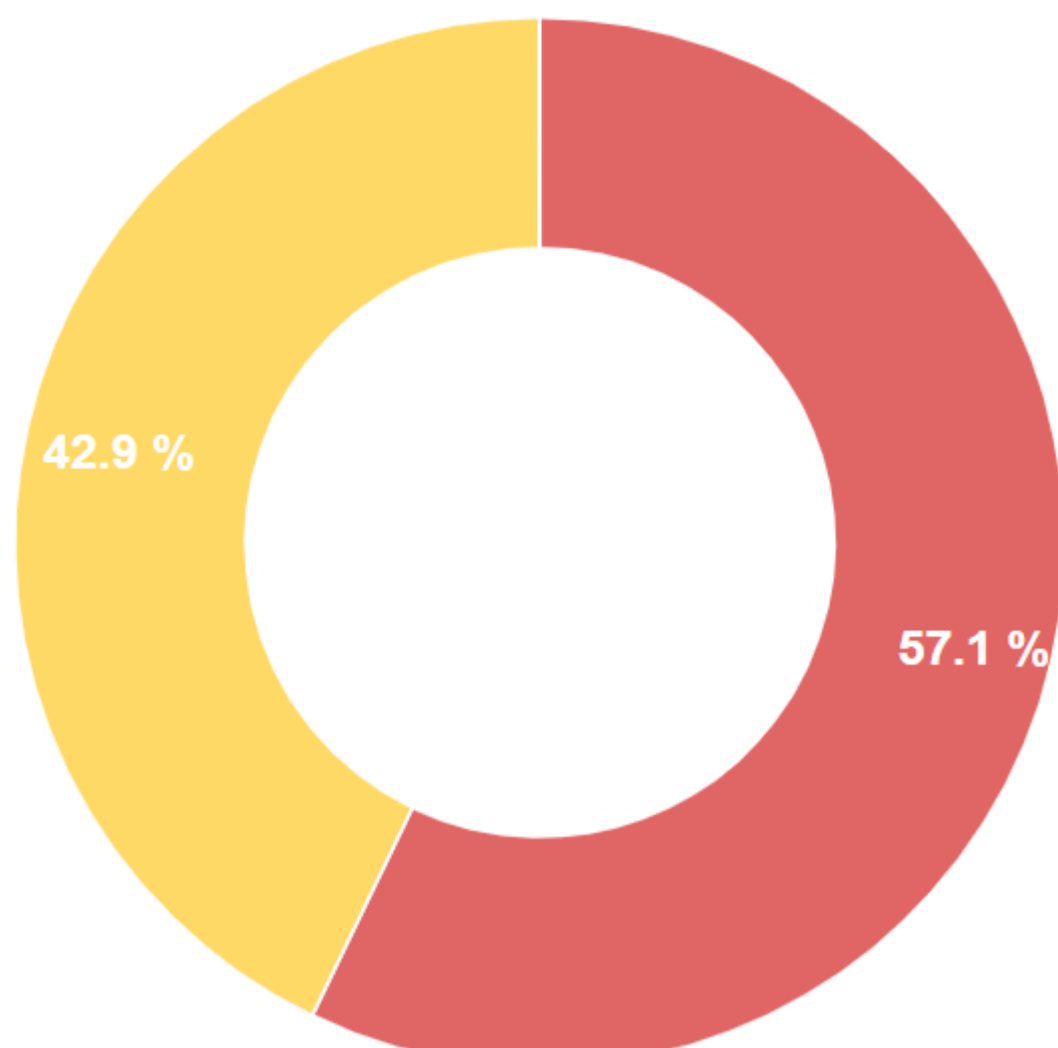
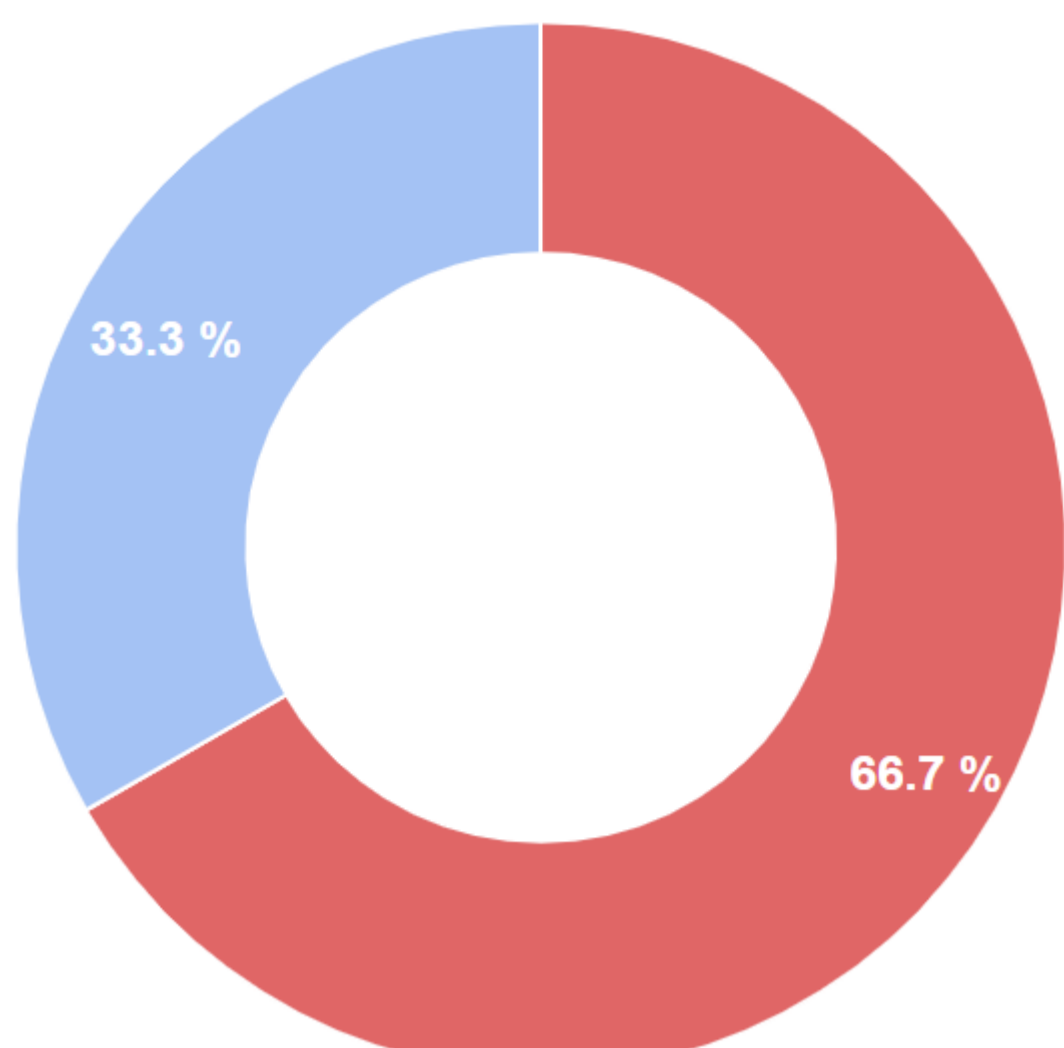
■ 同業種・異業種ともに ■ 同業種中心 ■ 異業種中心 ■ その他



小売業

建設業

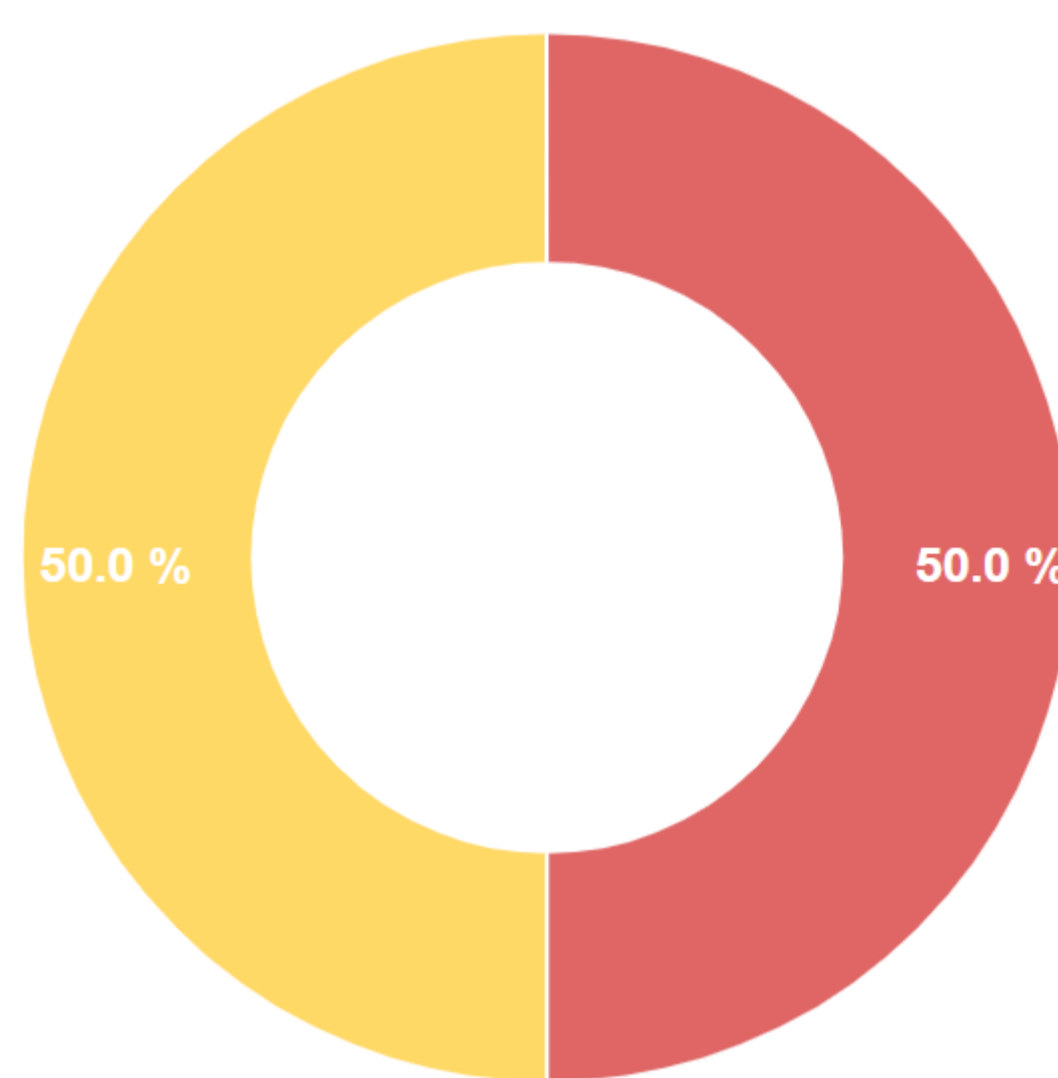
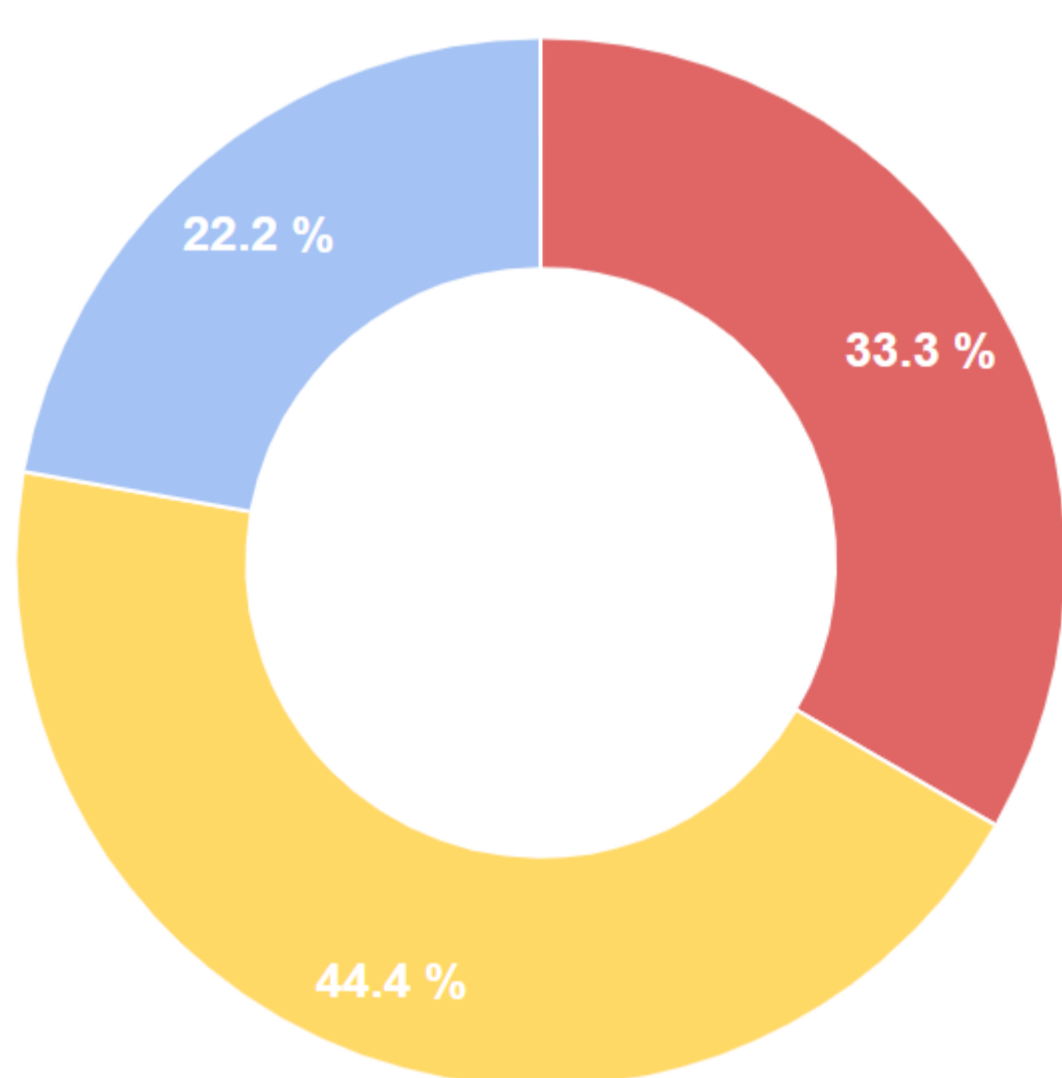
■ 同業種・異業種ともに ■ 同業種中心 ■ 異業種中心 ■ その他



運送業

WEBサービス業

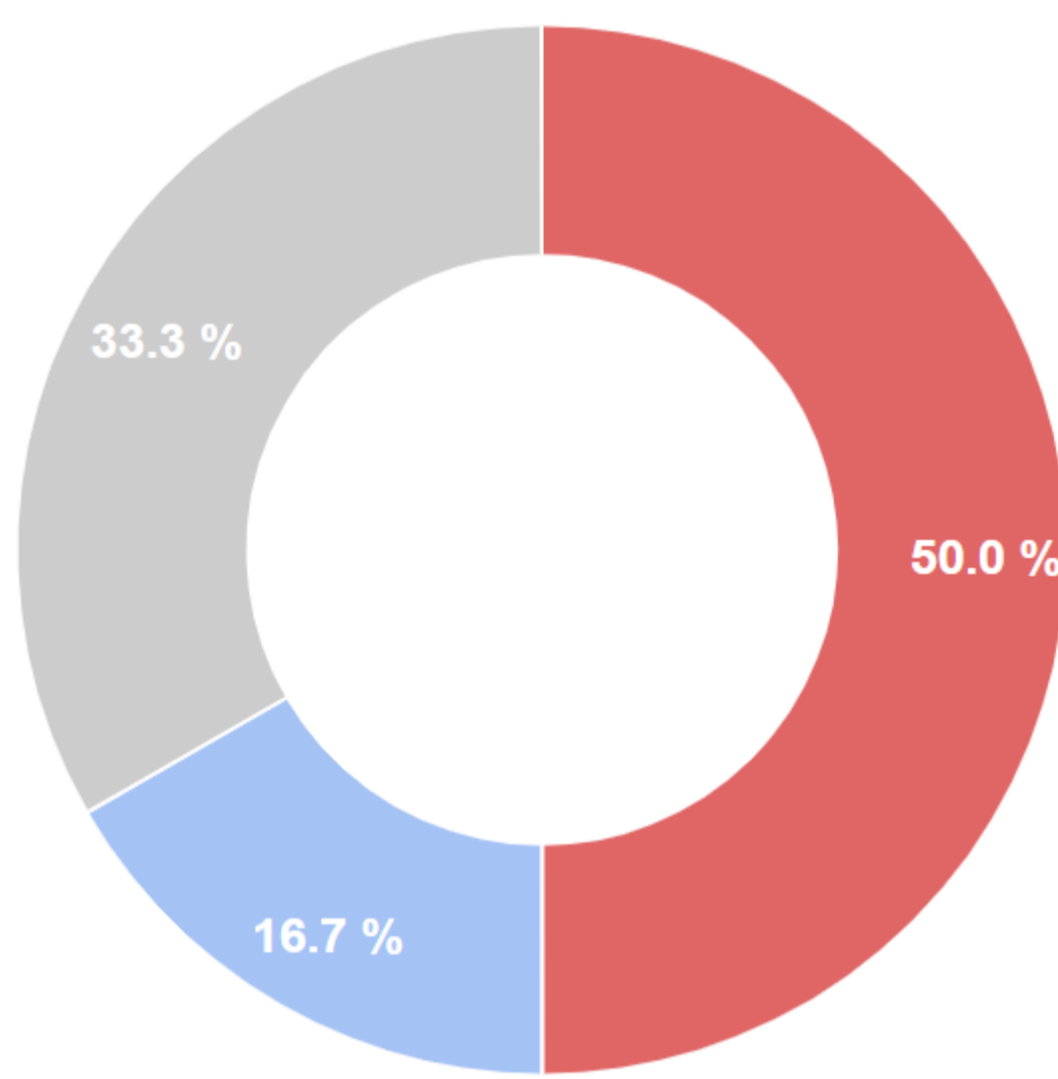
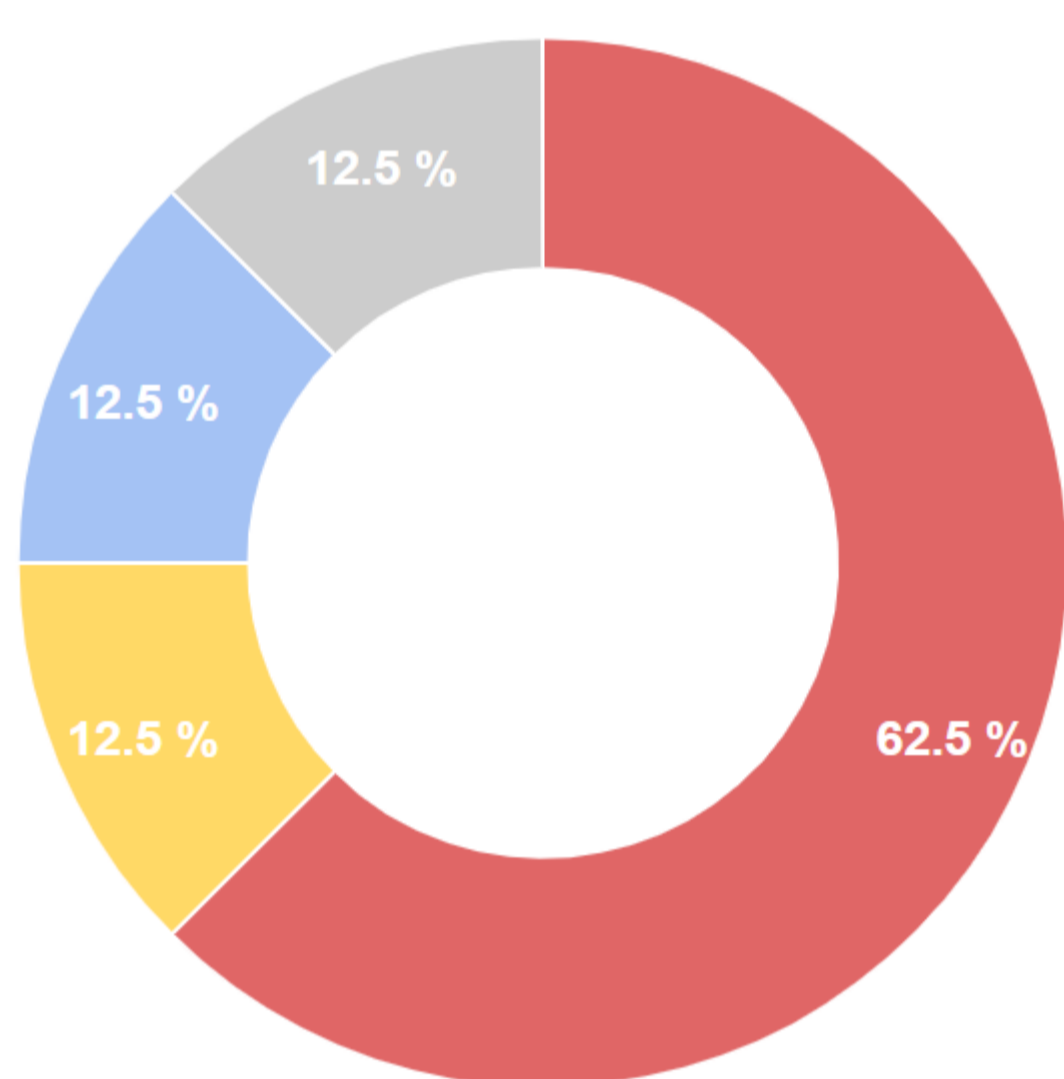
■ 同業種・異業種ともに ■ 同業種中心 ■ 異業種中心 ■ その他



医療・福祉業

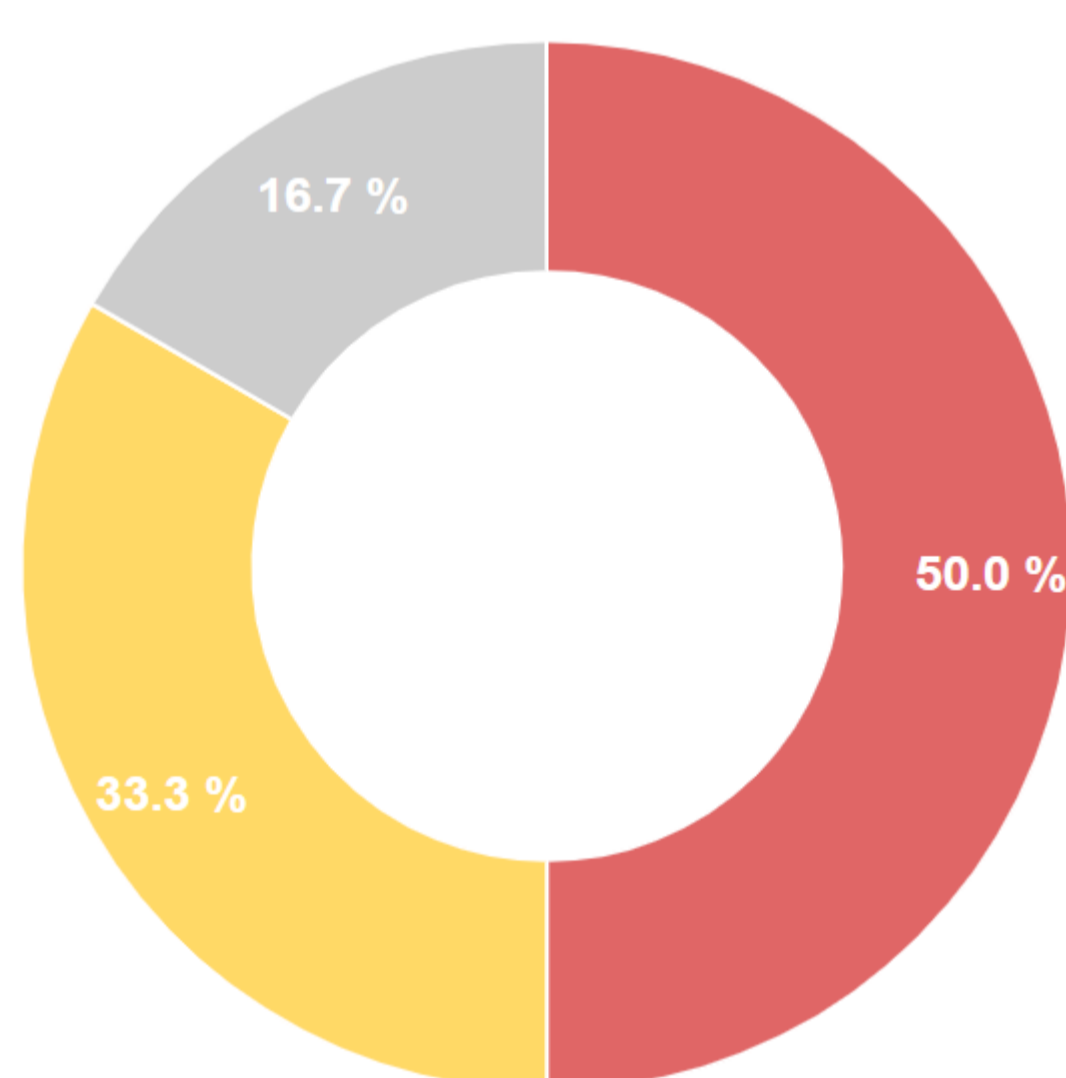
個人投資家

■ 同業種・異業種ともに ■ 同業種中心 ■ 異業種中心 ■ その他



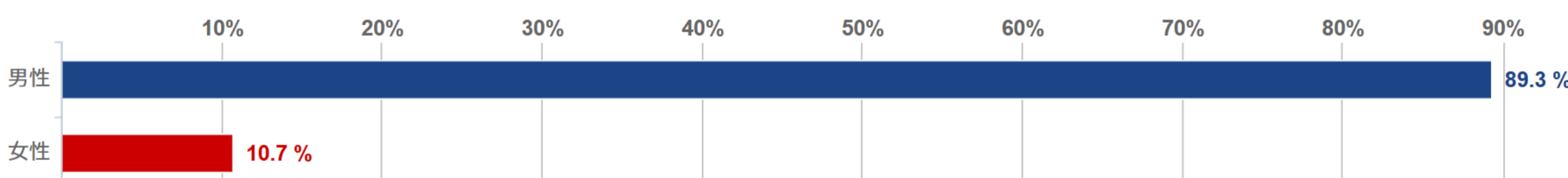
そのほか

■ 同業種・異業種ともに ■ 同業種中心 ■ 異業種中心 ■ その他



本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

