



相談相手は“否定されないAI”へ、
若手社員の約4人に1人が「上司より生成AI」を信頼

若手社員のキャリア観に関する実態調査

若手社員のキャリア観に関する実態調査

相談相手は“否定されないAI”へ、
若手社員の約4人に1人が「上司より生成AI」を信頼



レバレッジズ株式会社が運営する、既卒や第二新卒をはじめとする若手特化の就職・転職支援サービス「ハタラクティブ(<https://hataractive.jp/>)」は、20代の若手社員595名を対象*1に、キャリア観に関する実態調査を実施しました。

*1 本調査では、現在会社員として働いている20代を「若手社員」と定義します

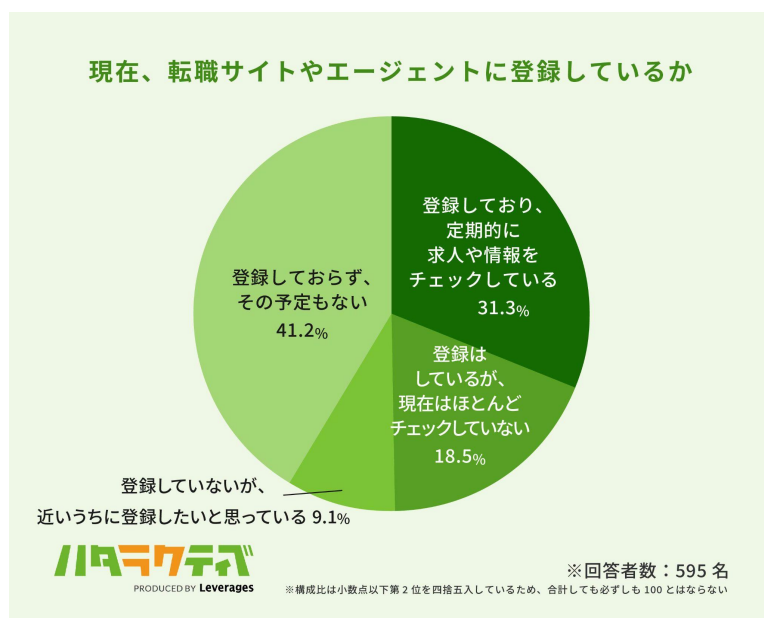
<調査サマリー>

1. 若手社員の約3人に1人は転職サイトを定期的にチェック。求人チェックのピークは「月曜の朝」
2. 約半数が「AIにキャリア相談」の経験有り、AI相談経験者の約4人に1人が転職を決意
3. 約4人に1人が、キャリアの相談相手は「上司より生成AI」。社内の相談体制が機能していないことが影響か

1.若手社員の約3人に1人は転職サイトを定期的にチェック。求人チェックのピークは「月曜の朝」

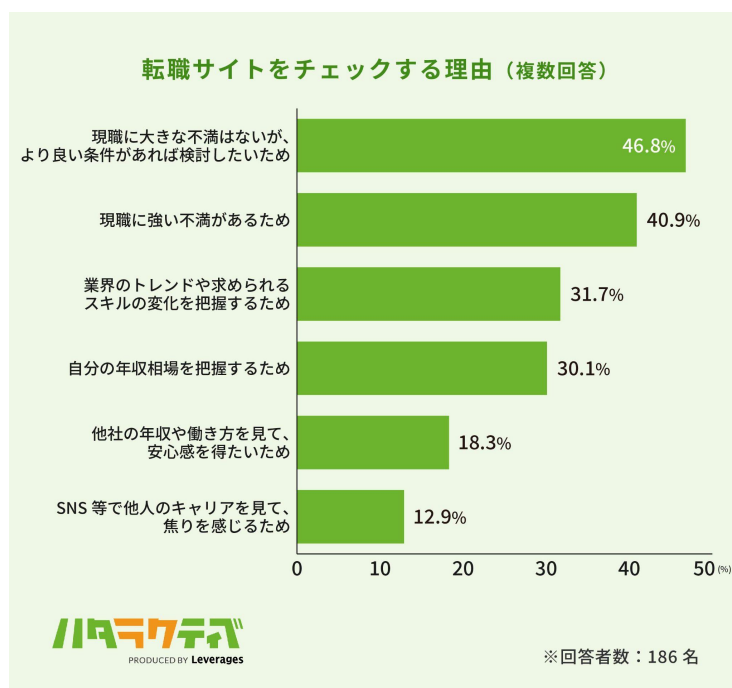
20代の若手社員に、転職サイトやエージェントへの登録状況を聞いたところ、約半数が「登録中(49.8%)*2」であることがわかりました。約3人に1人は「定期的に求人や定期的に求人や情報をチェックしている(31.3%)」と回答しています。

*2 「登録しており、定期的に求人や情報をチェックしている」「登録はしているが、現在はほとんどチェックしていない」と回答した割合の合計



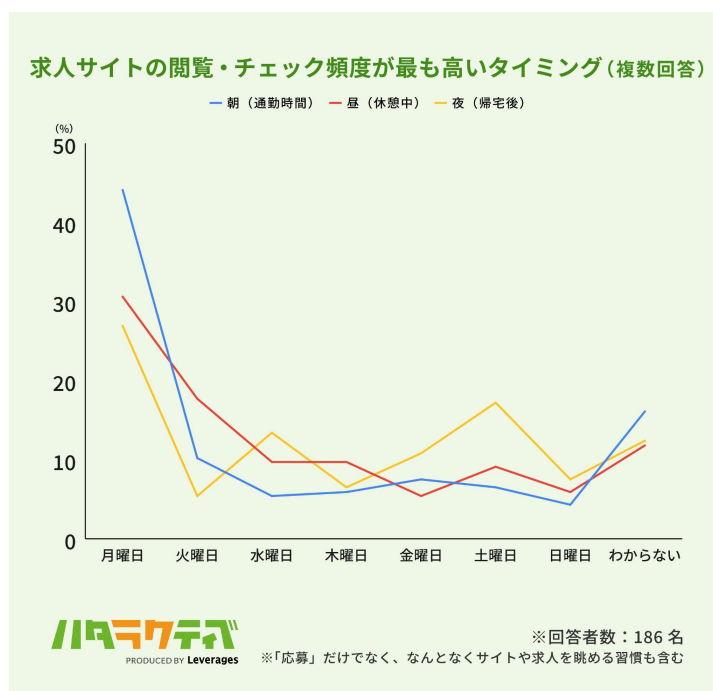
定期的に情報をチェックしている人に対しその理由を聞いたところ、「現職に強い不満がある(40.9%)」と回答した割合よりも、「現職に大きな不満はないが、より良い条件があれば検討したため(46.8%)」の回答が上回り、第1位となりました。

現職への不満ではなく、市場価値の把握や好条件の求人を待つことを目的とする「ゆる転職層」の存在が浮き彫りとなりました。不満の有無にかかわらず外部情報を日常的に取り入れるスタイルが若手のスタンダードになりつつある実態が伺えます。



転職・求人情報をチェックするタイミングを曜日・時間帯別で調査したところ、全ての時間帯において「月曜日」が最多となりました。特に、通勤時間などの朝に確認すると回答した方のうち、「月曜日」を選択した人は44.1%と圧倒的で、火曜日から金曜日の同時間帯（朝）の平均（約7.3%）と比較して約6倍の開きが見られます。

週の始まりという心理的負荷がかかるタイミングで、他社の条件と自社をシビアに比較し、自身の市場価値を確認することで「いつでも辞められる」という精神的な余裕を確保している様子が伺えます。



2.約半数が「AIにキャリア相談」の経験あり、AI相談経験者の約4人に1人が転職を決意

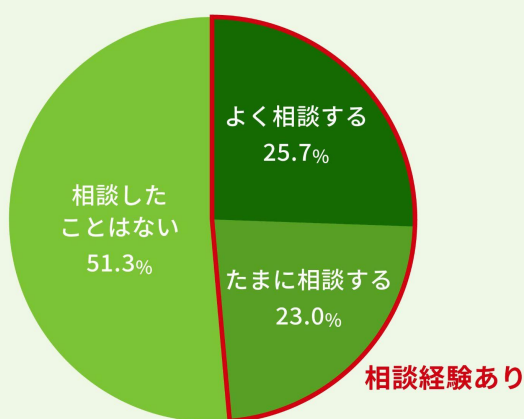
仕事や今後のキャリアに関して、約半数が「生成AIへの相談経験がある(48.7%)*3」と回答しました。「よく相談する(25.7%)」と回答した人は約4人に1人にのぼり、仕事上の悩みだけでなく、人生の重大な局面における意思決定においても、生成AIに意見を求める若手社員が一定数存在していることが分かります。

生成AIに対してキャリアに関する相談をした理由は「自分の経歴や悩みを否定されず、フラットに聞いてくれるから(37.2%)」が最多でした。次いで、「24時間いつでも、即時に回答が得られるから(31.4%)」、「自分の弱音や『辞めたい』という本音を、誰にも知られずに吐き出せるから(19.7%)」と続きます。

「自分の考えを否定せずに受け入れてほしい」という受容への強い欲求がある一方で、「人間」相手では否定的な反応をされることへの不安や抵抗感が強く、自身の本音をさらけ出せる「安全地帯」として生成AIが選ばれている様子が見えられます。

*3「よく相談する」「たまに相談する」と回答した割合の合計

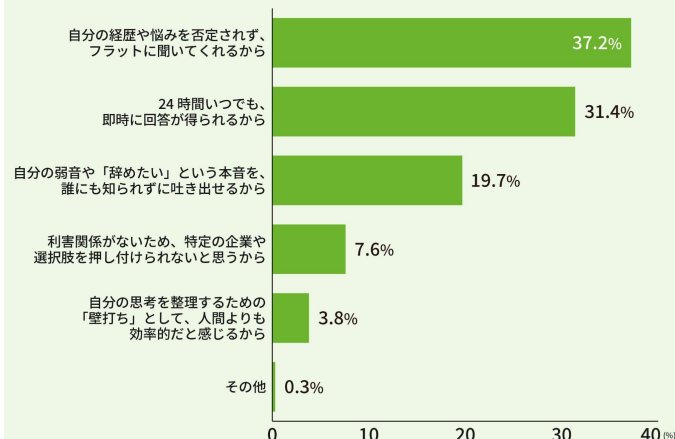
仕事・キャリア相談における生成AIの利用実態



ハヤラクテナ
PRODUCED BY Leverages

※回答者数：595名

生成AIにキャリア相談を行った最大の理由



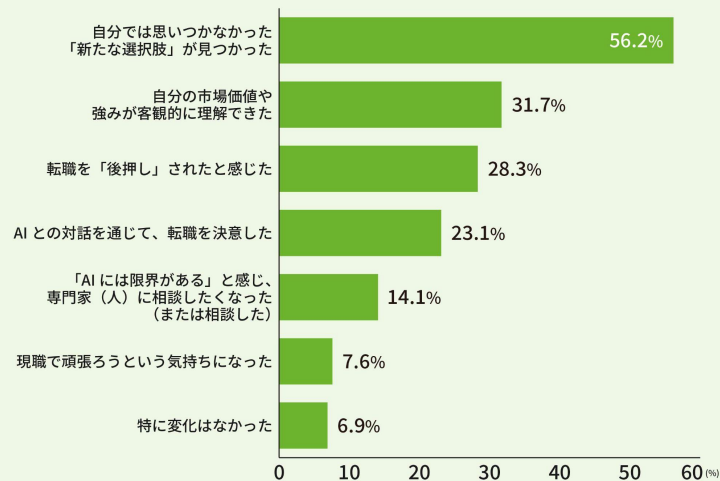
ハヤラクテナ
PRODUCED BY Leverages

※回答者数：290名

生成AIに相談したことによる変化として、「自分では思いつかなかった『新たな選択肢』が見つかった(56.2%)」や、「自分の市場価値や強みが客観的に理解できた(31.7%)」と、ポジティブな視点を得ていることがわかりました。

一方で、約3人に1人は「転職を『後押し』されたと感じた(28.3%)」、さらに、約4人に1人が「生成AIとの対話を通じて、転職を決意した(23.1%)」と回答しました。生成AIが単なる「情報検索ツール」の枠を超え、離職やキャリアチェンジといった人生の節目における意思決定を後押しする、一種の「キャリアパートナー」のような役割を担い始めているケースも見受けられます。

生成 AI へのキャリア相談により得られた影響や変化（複数回答）



ハヤラクティブ
PRODUCED BY Leverages

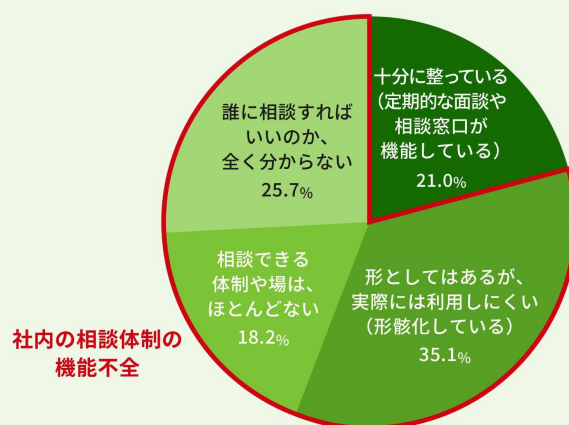
※回答者数：290 名

3.約4人に1人が、キャリア相談の相手は「上司より生成AI」。社内の相談体制が機能していないことが影響か

今の職場にキャリアの悩みを「気軽に相談できる体制（場）」があるか聞いたところ、「十分に整っている」と回答した人は、わずか約2割（21.0%）に留まりました。

約8割は「形としてはあるが、実際には利用しにくい（形骸化している）（35.1%）」や「誰に相談すればいいのか、全く分からない（25.7%）」と感じているなど、社内の相談体制が機能不全に陥っている実態が浮き彫りとなりました。

職場におけるキャリアの相談環境の整備状況



社内の相談体制の
機能不全

ハヤラクティブ
PRODUCED BY Leverages

※回答者数：595 名

こうした背景から、キャリアの本音を話せる相手として「直属の上司よりも生成AIを信頼する（26.5%）*4」と回答した人が約4人に1人にのぼっています。
会社が用意した「相談の場」が形骸化していることが、若手社員の相談相手を社外（AI）へと向かわせる要因の一つとなっていることが推察されます。

*4 「どちらかといえば生成AI」「生成AI」と回答した割合の合計



＜ハタラクティブ事業部長・本田 こむぎ氏からの一言＞

今回の調査では、若手社員の約半数が求人サイトに常時登録しており、「定期的に情報をチェックする」層のうち約6割（59.1%）が、「不満の有無にかかわらず外部の選択肢に常に目を通している」*5実態が浮き彫りとなりました。強い不満を抱えてから動き出すのではなく、より良い環境を求めて日常的に情報を精査する「ゆる転職」層の存在は、企業にとって離職の予兆がより見えにくくなっている現状を示唆しています。

また、キャリア相談の相手として、約4人に1人が直属の上司よりも「生成AI」を信頼しているという実態も浮き彫りとなりました。この背景には、約8割が「社内の相談体制が機能していない」と感じている深刻な現状があります。

AIが選ばれる最大の理由に「否定されないこと」が挙げられている通り、上司によるアドバイスが若手にとっては、「否定」や「正解の押し付け」と受け取られ、心理的な壁となっている可能性も考えられます。実際にAI相談を経験した若手の約4人に1人が「転職を決意」していることから、これまで「社内相談」で食い止められていたかもしれない離職の予兆が、企業の目が届かない「AI」の中で完結し、意思決定まで至っている実態がうかがえます。

不満を解消するだけの「マイナスをゼロにするマネジメント」では、現職への不満がなくとも市場価値の把握や好条件の求人待つことを目的とし求人を確認する「ゆる転職層」の流出は防げません。若手社員が納得感を持って自社でのキャリアを描き続けるためには、形式的な面談設定に留まらず、日頃から一人ひとりのキャリア観に対して真摯に向き合う姿勢が不可欠です。本

人の考えや不安を否定せずに受け止める対話を積み重ね、その上で自社での経験が個人の市場価値や将来にどう繋がるかを誠実に提示し続ける、実効性のある相談環境の再構築が重要になるでしょう。

*5 グラフ②【転職サイトをチェックする理由】のグラフにおいて、「現職に強い不満があるため」と回答した人以外の割合

◆本田 こむぎ氏・プロフィール

中途採用事業本部 ハタラクティブ事業部 事業部長

慶應義塾大学を卒業後、2020年レバレッジズへ新卒入社。新卒よりハタラクティブにてキャリアアドバイザーとして活躍したのち、新規チームの立ち上げに従事。2024年よりグループマネージャーに就任後、2025年度より事業部責任者を務めている。



<調査概要>

調査対象：20代の若手社員595名

調査年月：2026年2月26日～3月2日

調査方法：インターネット調査

回答者数：595名

調査主体：レバレッジズ株式会社

実査委託先：GMOリサーチ&AI株式会社

ハタラクティブ (<https://hataractive.jp/>)

本店所在地：東京都渋谷

ハタラクティブは、フリーターや既卒など正社員未経験の方や経験の浅い第二新卒向けの就職・転職支援サービスです。「仕事探しに"あなた"の正解を」というスローガンのもと、これまでの累計約20万人のカウンセリング実績※を活かし、採用基準にマッチした求人を紹介するだけでなく、個々人にとって最適な支援を提供することに重点を置き、サービスを展開しております。※2024年2月時点

ハタラクティブ プラス (<https://hataractive-plus.jp/>)

本店所在地：東京都渋谷

「ハタラクティブ」が運営する、就職・転職のお役立ちメディア。若年層のキャリア形成を1人でも多く後押ししたいという想いから、主にフリーター・第二新卒・既卒の方の仕事探しに役立つ情報を発信しています。

レバレッジズ株式会社 (<https://leverages.jp/>)

本店所在地：東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号 渋谷スクランブルスクエア24階 /25階

代表取締役：岩槻 知秀

資本金 : 5,000万円

設立 : 2005年4月

事業内容 : 自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、システムコンサルティング事業、M&Aアドバイザー事業、DX事業、メディカル関連事業、教育関連事業

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&Aの領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し、2024年度は年商1428億を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレッジズ株式会社 広報部
TEL:03-5774-2900 MAIL: pr@leverages.jp