Wantedly

「会ってみたい」を「一緒に働きたい」へ

カジュアル面談実践法

© 2026 Wantedly, Inc.

視聴にあたっての注意事項

- ご質問がある場合はＱ＆Ａ欄にお願いいたします
- セミナー終了後も質問時間を設けます
- セミナー終了時にアンケートをお願いしておりますので、ご回答のほどお願いいたします

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のゴール

① カジュアル面談の目的を正しく理解する

～「見極め」から「ファンづくり」へ～

② 明日から使える「実践的な面談の進め方」を学び、

面談を実施するメンバーにノウハウを共有できる状態にする

© 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. まず「カジュアル面談」とは何か？
2. カジュアル面談の内容
3. 具体的なカジュアル面談の流れ
4. 質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. **まず「カジュアル面談」とは何か？**
2. カジュアル面談の内容
3. 具体的なカジュアル面談の流れ
4. 質疑応答

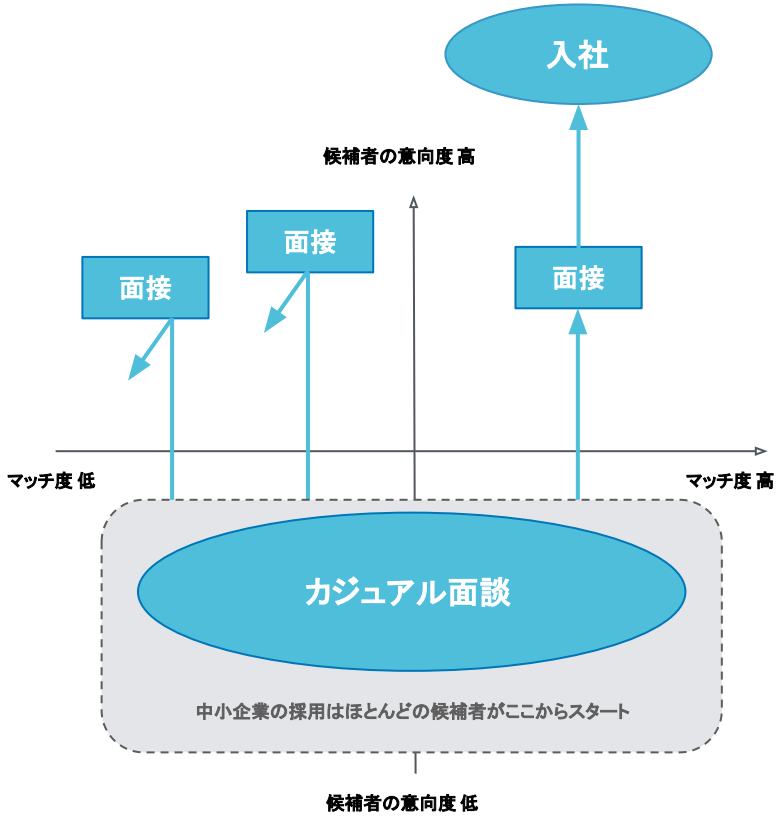
Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

「カジュアル面談」とは何か？（目的）

Q. そもそも面接とどう違う？🤔

© 2026 Wantedly, Inc.

「カジュアル面談」とは何か？（目的）



面接＝見極める

会社が採用したいかどうかでジャッジする

カジュアル面談＝ファンをつくる

見極めはせず、相互理解を通じて会社への共感や理解を深めていただく

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

Q.なぜ、ファンづくりが必要？ 🤔

© 2026 Wantedly, Inc.

「カジュアル面談」とは何か？（重要性）

採用市場を取り巻く昨今のトレンドについて

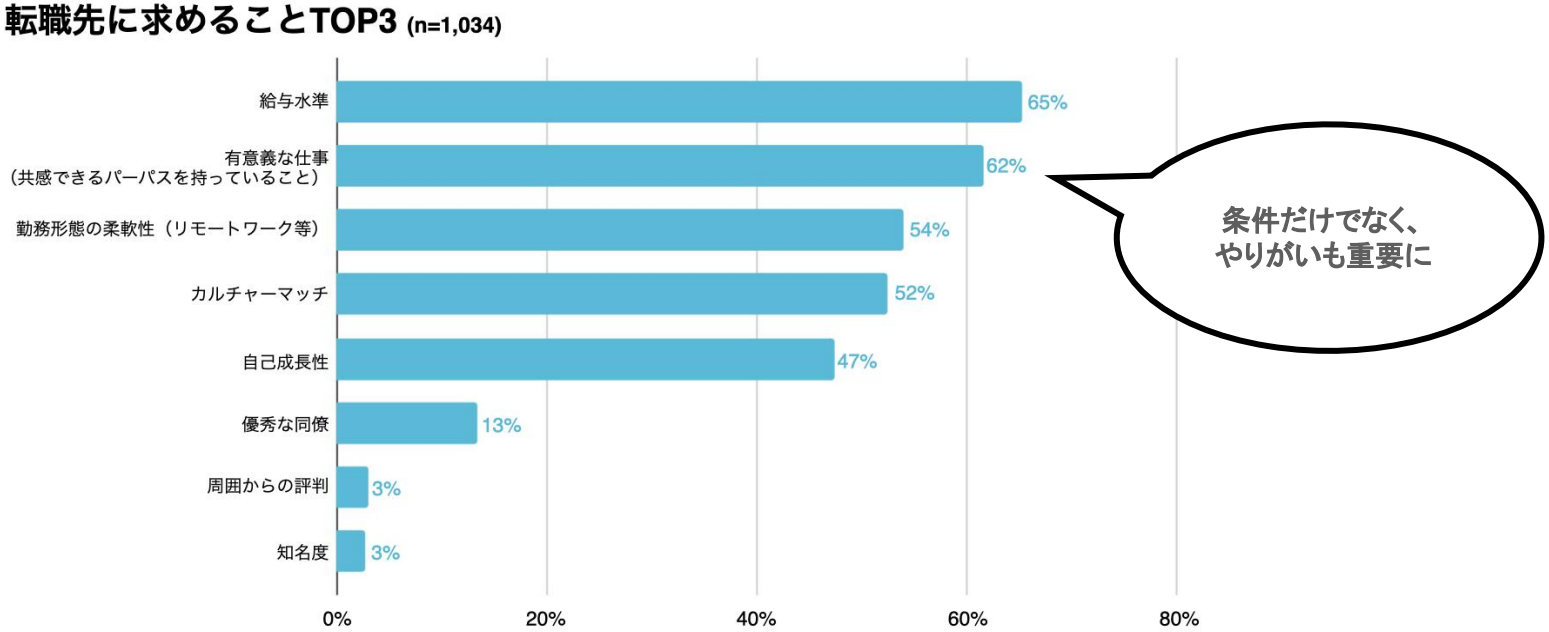
1 候補者：仕事は条件だけではなく意義も重要に

2 企業：経験者やスキルフルな方の採用は激化

3 つながり方：過去と現代の採用手法の変化

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

1 候補者：仕事は条件だけではなく意義も重要に



※出典：ウォンテッドリー、パーパスとエンゲージメントに関する調査結果を発表

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

「カジュアル面談」とは何か？（重要性）

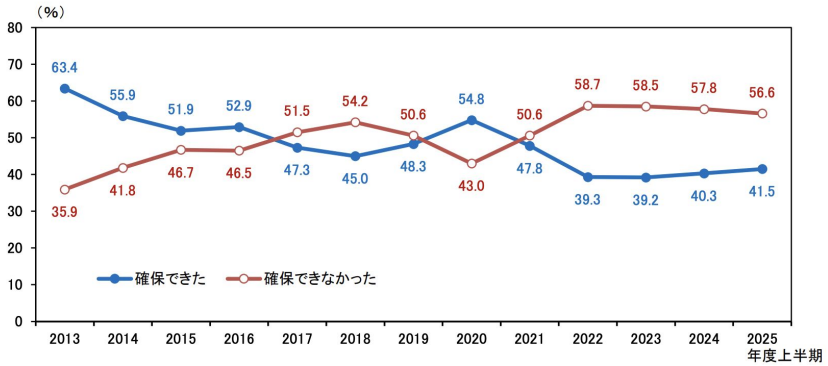
2 企業：経験者やスキルフルな人材の採用は激化

2025年度上半期　中途採用における必要な人数の確保状況
必要な人数を確保できなかった企業の割合は、56.6%

- 2025年度上半期に中途採用における必要な人数を「確保できた」と回答した企業は41.5%、「確保できなかった」と回答した企業は56.6%を占めた（図表5）。2021年度上半期以降、「確保できた」よりも「確保できなかった」と回答する割合が上回る状況が続いている。
- 2025年度上半期における「確保できた」－「確保できなかった」は、−15.1%ポイントであった（図表6）。2024年度上半期と比べてマイナス幅は縮小したものの、依然として中途採用における人材確保は厳しい状況にある。

「人材を確保できなかった」の声は年々増加している

■ 図表5　中途採用における必要な人数の確保状況



※出典：リクルートワークス研究所　中途採用実態調査

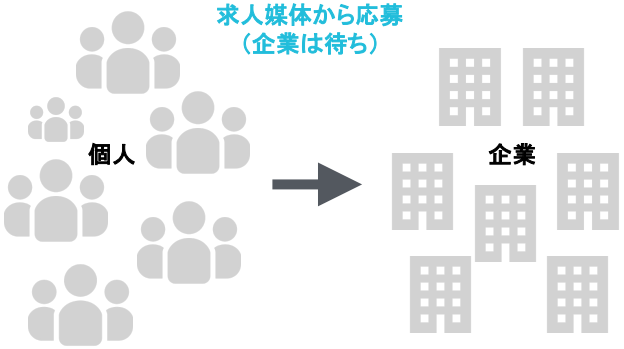
©2026 Wantedly, Inc.

3 つながり方：過去と現代の採用手法の変化

企業側の積極的な発信 が求められる時代に。

過去

顕在層を中心とした母集団形成

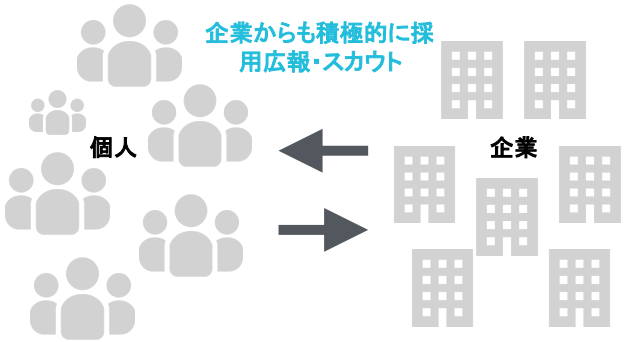


外部環境の変化

・労働人口の減少
・採用競合（スタートアップ等）の増加
・スマートフォン・ SNSの浸透

現代

潜在層にアプローチし興味喚起



©2026 Wantedly, Inc.

「カジュアル面談」とは何か？（重要性）

1. 未来の候補者 とたくさん会える

「良いところがあれば転職したい」という層に会って、自社のことを直接紹介できる

2. ミスマッチ を減らすことができる

フラットな立場で相互理解を行い、お互いの価値観や理想像をすり合わせることができる

対等な立場での情報交換

・「見極めされない」情報収集の場
・画一的な情報提供でない
・自分の考えていることを伝える

Webでは伝えきれない想いを伝える

・ミッション、ビジョン、バリュー
・どんなメンバーがいるか
・何を目指しているのか

ユーザー



会社

Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

「カジュアル面談」とは何か？（ゴールイメージ）

MUST

候補者の参加目的がしっかりと達成できている状態

各々動機は異なりますが、その動機を把握し、きちんと応えてあげる事が大切

BETTER

候補者が正しくカルチャーやビジョンを理解できている状態

「私には向いているからもっと話を聞いてみたいな」
「いい会社だけど自分は向いていないな」と判断できるイメージ

BEST

ポジションフィットのイメージができている状態

「このポジションでスタートしたら、経験積んでリーダーかな？」など
一定提示するポジションを提案できるイメージ

©2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談
＝「ファンをつくるため」の時間

✅「見極め」ではなく、会社のことを「理解してもらう」意識を持つ

©2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. まず「カジュアル面談」とは何か？
2. **カジュアル面談の内容**
3. 具体的なカジュアル面談の流れ
4. 質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談の内容（担当の役割）

大きく分けると**3**つの役割があります

自社の情報提供

候補者が必要とする情報を
提供して意思決定を
支援します

候補者の情報収集

候補者からより多くの情報を
引き出します

入社の動機形成

候補者に好印象を与えて
入社動機を高めます

©2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談の内容（担当の役割）

会話のボリュームは「情報提供」において、流れで情報収集へ

※ 動機形成はあくまでも結果論なので、情報提供と情報収集を重視する



©2026 Wantedly, Inc.

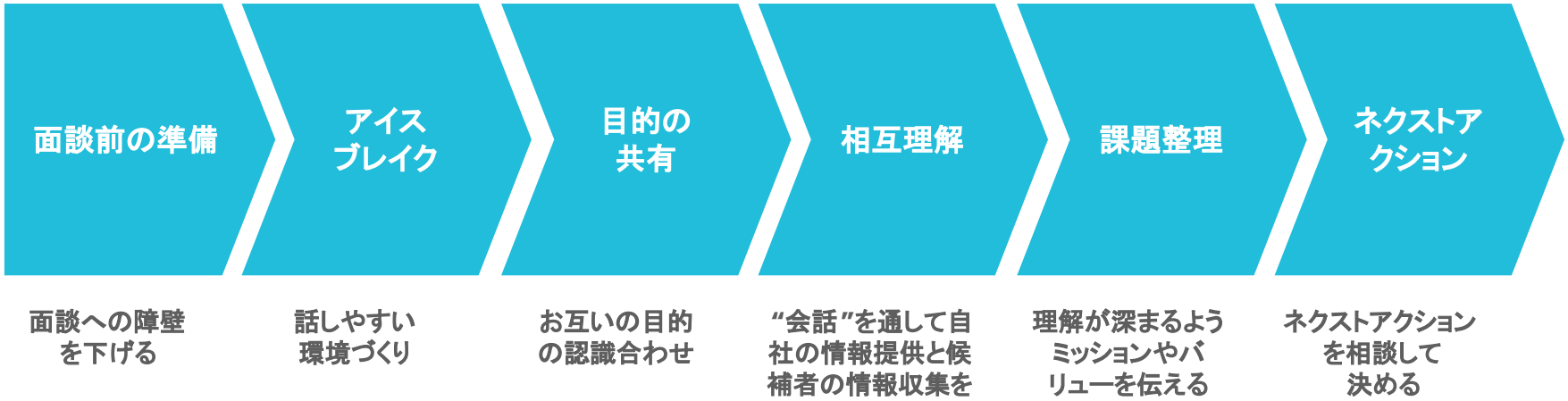
本日のアジェンダ

1. まず「カジュアル面談」とは何か？
2. カジュアル面談の内容
3. **具体的なカジュアル面談の流れ**
4. 質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

下記の要素に分けて、流れを組み立てています。



Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ



0. 面談前の準備

カジュアル面談を承諾いただけたら、準備をしましょう。
相手が安心感を持てる言葉を添えて、詳細を丁寧にお伝えします。

> “ **〇〇様（個人名）**とお会いできることを楽しみにしています！ ”

- 当日の参加スタンス
- 手入力でなければ書けない一言
- 面談担当のフルネーム・記事やプロフィールのURL共有

Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

ポイント✍️

面談前の準備 | アイスブレイク | 目的の共有 | 相互理解 | 課題整理 | ネクストアクション

- 応募の経路・背景しっかりと確認する

  面談設定に至るまでの経路やコミュニケーションを確認し、認識の齟齬を防ぎましょう

▼応募時候補者が選択する項目

どれくらい興味があるか教えてください

- ○ 今すぐ一緒に働きたい
- ☑ まずは話を聞いてみたい
- ○ 少しだけ興味があります

スカウトありがとうございます。
まだ動き出したばかりで情報収集段階 ですが…

具体的に転職はまだ考えていない のですが、
興味があるので一度話を聞きたいです

プロフィールの〇〇の部分に興味持っていただけ
てとても嬉しいです！
ぜひお話しさせてください。

©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

1. アイスブレイク



選考でないというスタンスを示す上でも、カジュアルに行いましょう。
候補者の方と素の状態で話すことが目的です。

❝ 今日はお時間作っていただき**ありがとうございます！** ❞

- 「〇〇県のご出身なんですね！学生時代はずっとそちらで過ごされたんですか？」
- 「プロフィールを拝見して、すごく面白いご経歴だなと思ってました！今日お話しできるのを楽しみにしていました！」

Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

ポイント✍️

面談前の準備 | アイスブレイク | 目的の共有 | 相互理解 | 課題整理 | ネクストアクション

- Wantedlyプロフィールを使って自分の自己紹介を先にします
- 自分の業務はなにか、今日はどんなことをお話できそうかを伝えます



Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

2. 目的の共有



こちらからの目的を伝えるだけでなく、候補者の目的も先に聞いてください。
「相互理解の場」であることを明確にしましょう！

❝ 今日は「カジュアル面談」ということで、45分ほどお時間をいただいて、ざっくばらんに弊社のことをお伝えしたり、〇〇さんのことを知れる時間にしたいと思います。

最初に、今日はこれだけは知りたいなということはありますか？ ❞

©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

3. 相互理解

面談前の準備 → アイスブレイク → 目的の共有 → **相互理解** → 課題整理 → ネクストアクション

質問を1問1答形式にせず、会話の流れで現状を引き出します。
候補者の取り組みや自社での取り組みを結びつけることで魅力訴求に
つなげやすくなります。

❝ ○○さんがお仕事の中で「一番やりがいを感じる瞬間」ってどんな時ですか？❞
❝ なるほど！実は弊社でも「～～」というスタンスを大切にしているので、その価値観はすごくマッチしそうですね！ ❞

❝ 今後「こんなことに挑戦してみたい！」という想いはありますか？❞
❝ それ、すごく面白いですね！弊社も今ちょうど「～～（第二創業期など）」のフェーズなので、ご一緒できたらワクワクしそうです。❞

©2026 Wantedly, Inc.

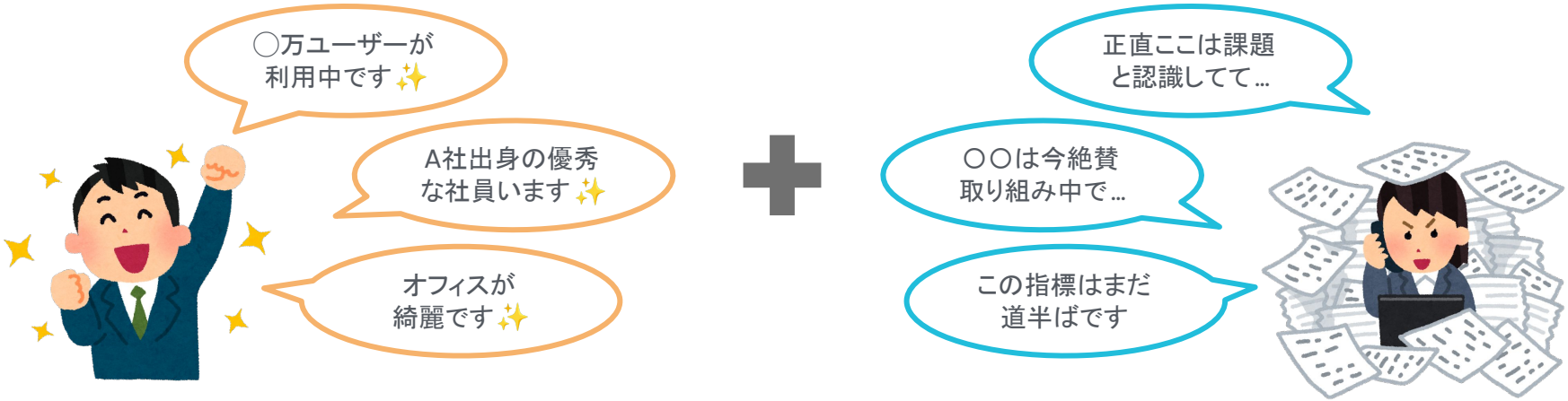
具体的なカジュアル面談の流れ

ポイント✍️

面談前の準備 | アイスブレイク | 目的の共有 | **相互理解** | 課題整理 | ネクストアクション

- 等身大の会社の状況を話しましょう

  良い面だけでなく、会社の足りないところも理解してもらうことが入社後ミスマッチを防ぎます



©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

4. 課題整理



相手がぶつけたい課題（疑問点）を聞き出します。
その際、質問で見極めはせず、「正しくビジョンを伝える」ことを意識します。

❝ ここまでのお話でなにかご質問や、もう少し詳しく聞きたいことなどはありますか？ ❞

©2026 Wantedly, Inc.

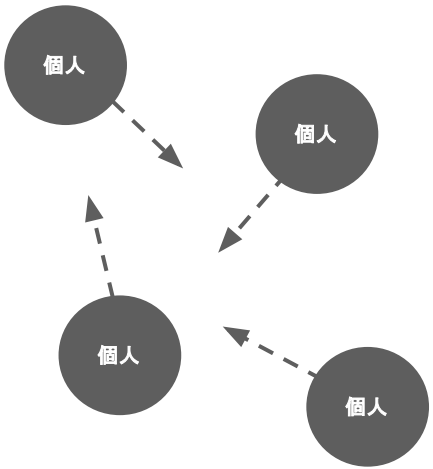
具体的なカジュアル面談の流れ

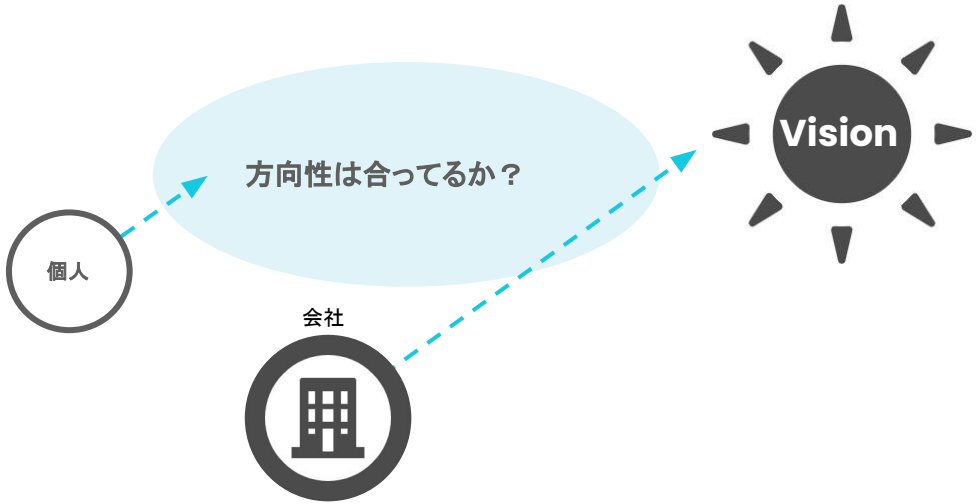
ポイント✍️

面談前の準備 | アイスブレイク | 目的の共有 | 相互理解 | **課題整理** | ネクストアクション

- 候補者の将来を一緒に考える

  その上で自社が良い選択肢になっているのか？に重点をおきましょう。
  その場の採用に繋がらなくても、タレントプール化して 1年後の採用に結びついたケースも。





©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

ポイント✍️



- 避けたほうがいい質問：選考を匂わせる質問

❝ 志望動機はなんですか？ ❞ →まだ志望してないのに・・・
❝ あなたの強みはなんですか？ ❞ →この時間で見極められているのかな・・・

- おすすめの質問：「未来」に関する質問

❝ 次の職場で1番求めたいものはなんですか？ ❞
❝ 今後どんなことをしていきたいな、という希望はありますか？ ❞

©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

5. ネクストアクション

面談前の準備 → アイスブレイク → 目的の共有 → 相互理解 → 課題整理 → ネクストアクション

感謝の旨をお伝えし、今後のネクストアクションを決めていきましょう

- **今すぐに転職は考えてないです**
  - ❝ 今後転職をお考えの時期に、またいつでも連絡ください ❞
  - ❝ ○日に勉強会があるのでよかったらいらしてください ❞

- **選考受けたい場合はどうすれば？**
  - ❝ 選考フローをご案内しますね ❞

企業＼ユーザー	選考への意思あり	選考への意思なし
カルチャーマッチあり	選考の進め方をご案内する	またご連絡ください （可能であれば次の接点を案内する）
カルチャーマッチがわからない	他メンバーとの面談	また機会があればご連絡ください

©2026 Wantedly, Inc.

具体的なカジュアル面談の流れ

ポイント✍️



タイミングが合わない場合や、意向度が上がりきらなかった場合も、
ネクストアクションを面談時に提案する

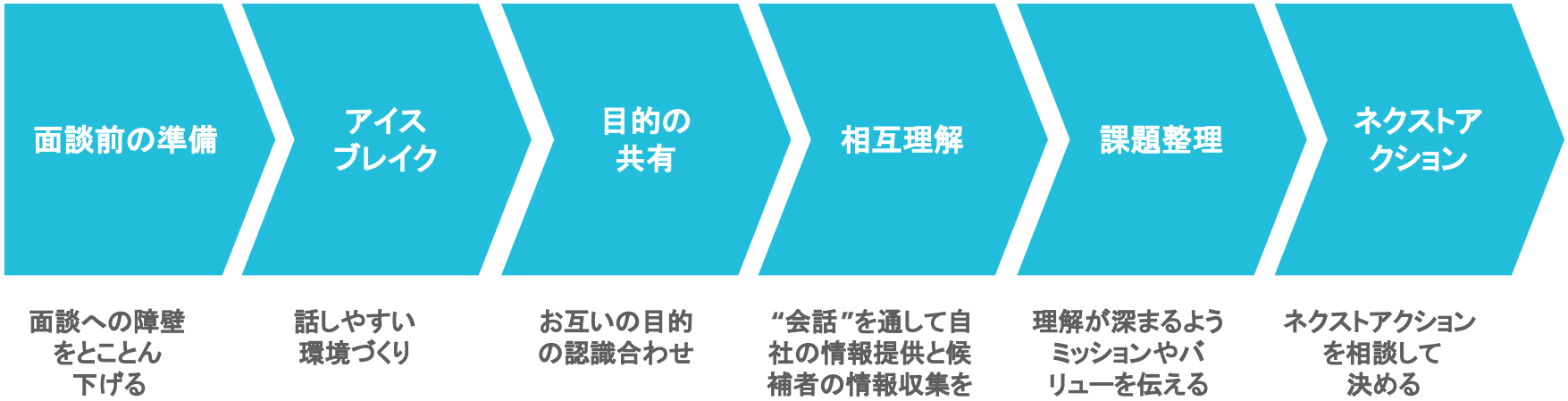
具体例

- 他のメンバーに会ってもらう
- 勉強会等に誘う
- 検討時期を聞いて次の連絡時期を確認する

Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談の内容 – 例

おさらい



Wantedly ©2026 Wantedly, Inc.

新機能のご紹介 – 指名カジュアル面談について

指名カジュアル面談とは:
指名可能なメンバーを事前に設定しておくことで、
候補者が「話したいメンバー」を指名してカジュアル面談に
エントリーできる機能です。

▼設定方法



▼求職者からの見え方



©2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. まず「カジュアル面談」とは何か？
2. カジュアル面談の内容
3. 具体的なカジュアル面談の流れ
4. **質疑応答**

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

よくいただくご質問

カジュアル面談は誰が対応する
のが良いですか？

© 2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談は誰が対応するのが良いですか？

求職者のレイヤーや職種に合わせて対応できるとベストです。

最近リリースされた、指名カジュアル面談もご活用ください！

採用したい職種	おすすめの指名先	なぜ効くか
エンジニア	**現場のエンジニア／マネージャー**	**技術やチームのリアルを聞きたい経験者が集まる**
事業開発・ビジネス職	**経営層（CXO）**	**経営者に事業を直接聞きたい層が集まる**
営業	**経営層で集客し、現場で見極め**	**入口は広く、マッチは現場が高い**
コンサル	**経営層（CXO）**	**返信率が最も高い職種（約5割）**

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

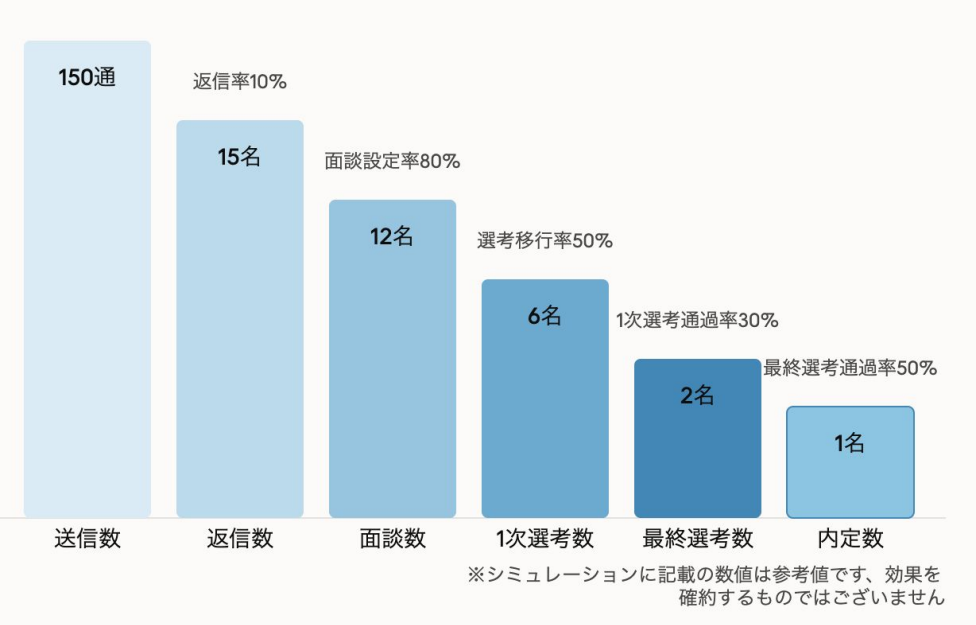
カジュアル面談から選考に進んでもらう適切な遷移率は何%くらいですか？

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談から選考に進んでもらう適切な遷移率は、、

約50%です。

スタンダードプラン半年（スカウト150通）利用時



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

カジュアル面談時に企業側としてはあまりマッチしないが、候補者から選考希望をもらえた際は、どのように対応するのがベストですか？

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

自社にあまりマッチしない方から選考希望があった際の対応は、、

書類選考をご案内した上で、結果としてお見送りのご連絡をするのが適切です。

カジュアル面談は選考の場ではないので、その場でお断りは**NG**です🤷‍♀️

逆に、カジュアル面談で自社にフィットしてそうと思った場合、

選考に進んで欲しい旨を伝えることは問題ないです◎

© 2026 Wantedly, Inc.

最後に

「カジュアル面談は、未来の仲間との最初の出会いです」

このガイドを活用して、貴社らしい素敵な面談を実現しましょう！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

お問い合わせ窓口

- ヘルプページ
- チャットサポート（管理画面内右下の「吹き出し」アイコン）
- メール：cx@wantedly.com

次回セミナーについて

- 募集作成セミナー
- 募集運用セミナー
- カジュアル面談セミナー(本日)
- スカウト活用セミナー
- 採用広報セミナー
    - 上記のご予約はこちら

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

ご参加いただきましてありがとうございました。
アンケートへのご回答をお願いいたします。

© 2026 Wantedly, Inc.