スカウト利用で失敗しないためのコツとは？

効果的な候補者の探し方 、送り方をお伝えします！

カスタマーサクセスチーム

Wantedly © 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、5分程度を質問の回答時間といたします
- 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.

機能の全体像

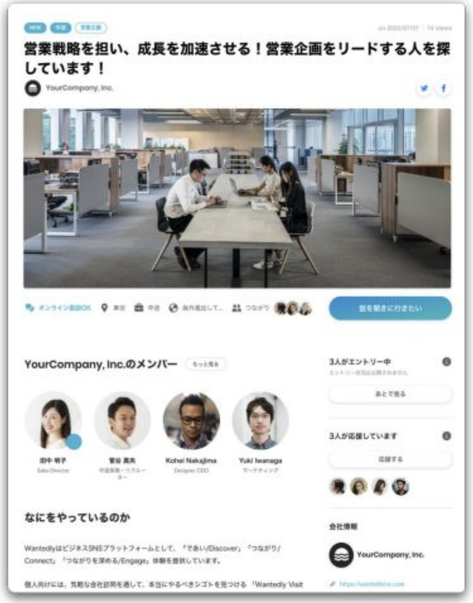
Wantedlyは、条件の合意だけでなく、
会社の「素顔」を発信することで、共感を軸にマッチングを実現していく
採用プラットフォームです

会社ページ



全ての情報がまとまる
オウンドメディア

募集



会社の魅力が伝わる
募集機能

ストーリー



会社の「素顔」が発信できる
ブログ機能

ダイレクトスカウト



自社の魅力を直接伝える
スカウト機能

© 2026 Wantedly, Inc.

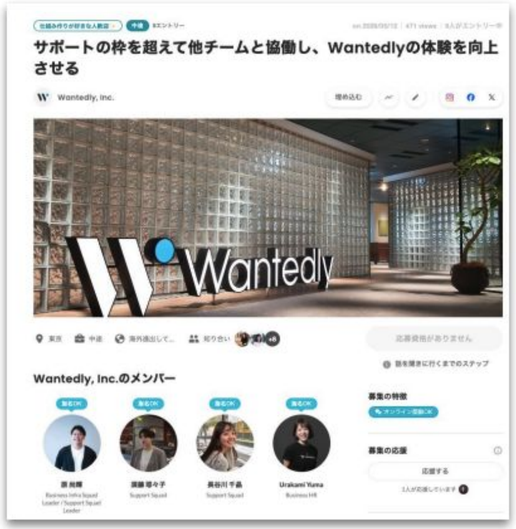
求職者の流入経路



スカウトを受け取る

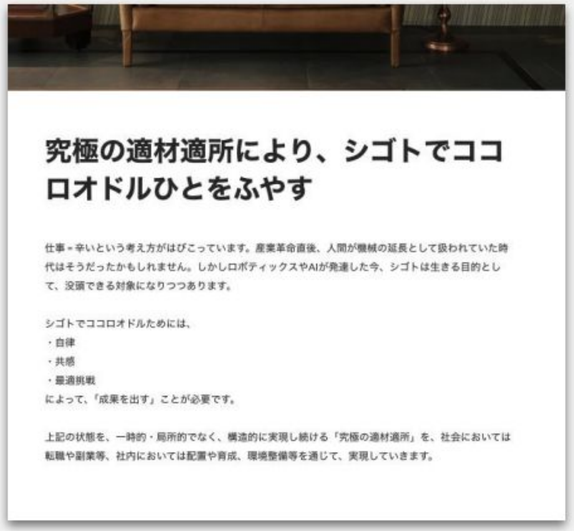


トップページで
募集を検索



スカウトに紐づけされている
or気になった募集を見る

より詳しい情報を知りたい際に ...



その会社のページを
読み込む



その会社のストーリーを
読み込む

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

セミナーのゴール

- スカウト送信までの一連の流れが分かる💡
- スカウト対象者の効率的な検索方法が分かる💡
- スカウト返信率を高めるポイントが分かる💡

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1.スカウトを利用する目的とは

2.Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

3.効果的な探し方、送り方のコツ

4.ご質問への回答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1.スカウトを利用する目的とは

2.Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

3.効果的な探し方、送り方のコツ

4.質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトを利用する目的とは

スカウトはどんなときに利用するべきですか？ 🤔

© 2026 Wantedly, Inc.

スカウトを利用する目的とは

【スカウト利用する理由】

- とにかく採用を急いでいるとき
- 自然応募では採用要件に合致した人から応募が来ないとき
- 母集団形成が不足しているとき

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトを利用する目的とは

【スカウト利用する理由】

- とにかく採用を急いでいるとき
- 自然応募では採用要件に合致した人から応募が来ないとき
- 母集団形成が不足しているとき

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトを利用する目的とは

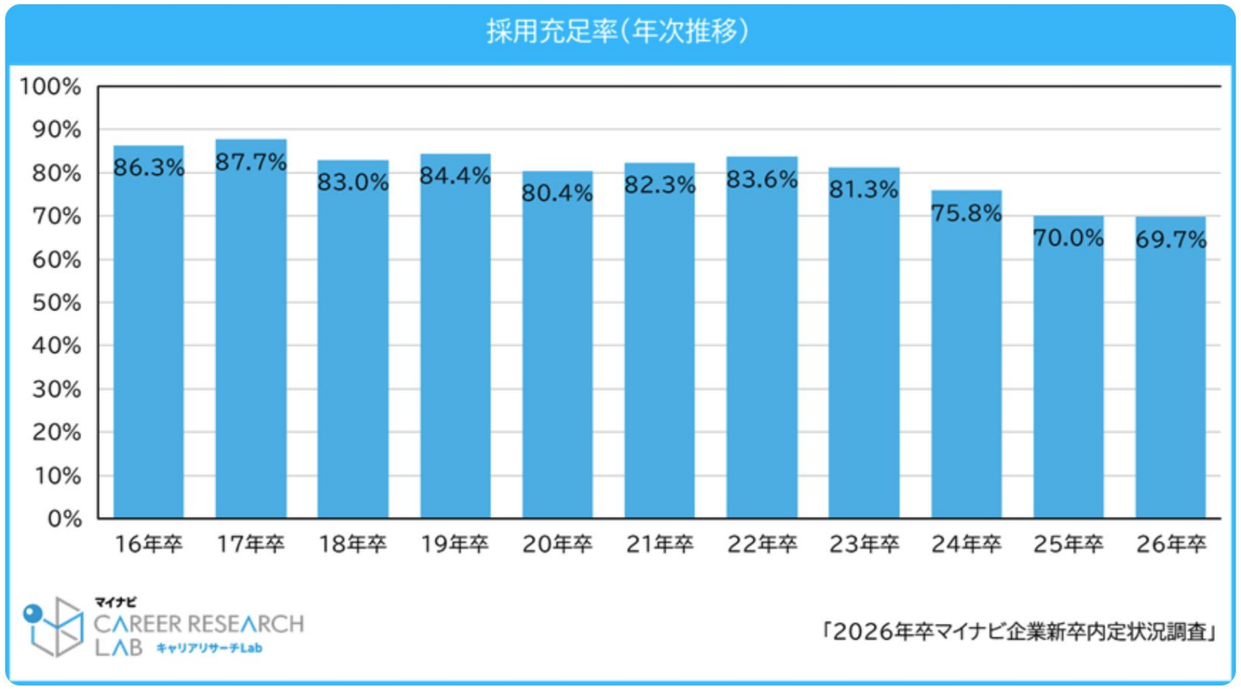
【なぜ起こってしまうのか】

①求人倍率が増加傾向

	転職求人倍率	前月差	前年同月差	求人数前月比	転職希望者数前月比
全体	2.71	↑0.16	↑0.29	100.9%	95.0%
営業	3.04	↑0.18	↑0.35	101.6%	95.5%
企画・管理	3.14	↑0.09	↓-0.07	100.6%	97.7%
エンジニア（IT・通信）	11.26	↑0.21	↑0.70	99.4%	97.6%
エンジニア（機械・電気）	6.40	↑0.38	↑1.03	100.8%	94.9%
専門職（メディカル）	0.54	↑0.03	↓-0.11	101.0%	95.2%
専門職（化学・食品）	1.70	↑0.17	↑0.24	104.9%	94.4%
専門職（建設・不動産）	5.67	↑0.37	↑0.26	100.8%	94.3%
専門職（コンサル・金融）	6.01	↑0.33	↑0.15	102.7%	97.1%
クリエイター	1.18	↑0.03	↑0.12	100.3%	97.4%
販売・サービス	0.79	↑0.06	↑0.08	101.1%	93.8%
事務・アシスタント	0.58	↑0.06	↑0.17	105.1%	95.0%
その他	0.06	- 0.00	↑0.02	98.7%	91.1%

※出典：**doda**「転職求人倍率レポート（**2026**年**7**月）【最新版】」より抜粋

②26卒の採用充足率は過去最低



※出典：株式会社マイナビ「**26**年卒の採用充足率は**69.7%**で過去最低。**4**年連続の減少に／**2026**年卒企業新卒内定状況調査」より抜粋

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトを利用する目的とは

求める人材に企業側から
アプローチをするため

（ただ探して送るだけでは、もったいない）

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1.スカウトを利用する目的とは

2.Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

3.効果的な探し方、送り方のコツ

4.質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

返信率の高さ＝会いやすさが一番の強み

Wantedly	他サービスA	他サービスB
10~12%	2~3%	5~7%

※通常のマス向けサービスは1%前後
※Wantedlyの数値はプレミアムスカウトで記載

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

①プロフィールから志向性を読み取ることができる



“拡張し続けること”にワクワクする人

新卒で通信販売会社でEC事業メルマガ担当→広告制作会社ディレクター→動画フリーランス→「Wantedly」へ。
現在は、セミナーやイベント企画、メール、ナーチャリング
クリエイティブにリスペクトを感じつつ、企画したり、作ったりするのことが好き。未来を描くことが得意。
新しい体験と誰かの笑顔創出がエネルギー源。人の行動や感情の背景に関心がある。直感と心が動いたら即行動。
好奇心旺盛なためフットワーク軽め。

twitter.com

座右の銘や外部リンクから
人となりを確認できる

未来

この先やってみたいこと

「挑戦と可能性の多い世の中に。」
人生はもっと自由で、もっと創造的。

2024年 – 現在

Wantedly, Inc. 4年間
Sales marketing 現在

・Hubspot導入
・Hubspotでの自動配信メールワークフロー構築
・カスタマーマーケティング

スカウト文面を作るとき
触れることがおすすめ





2022年

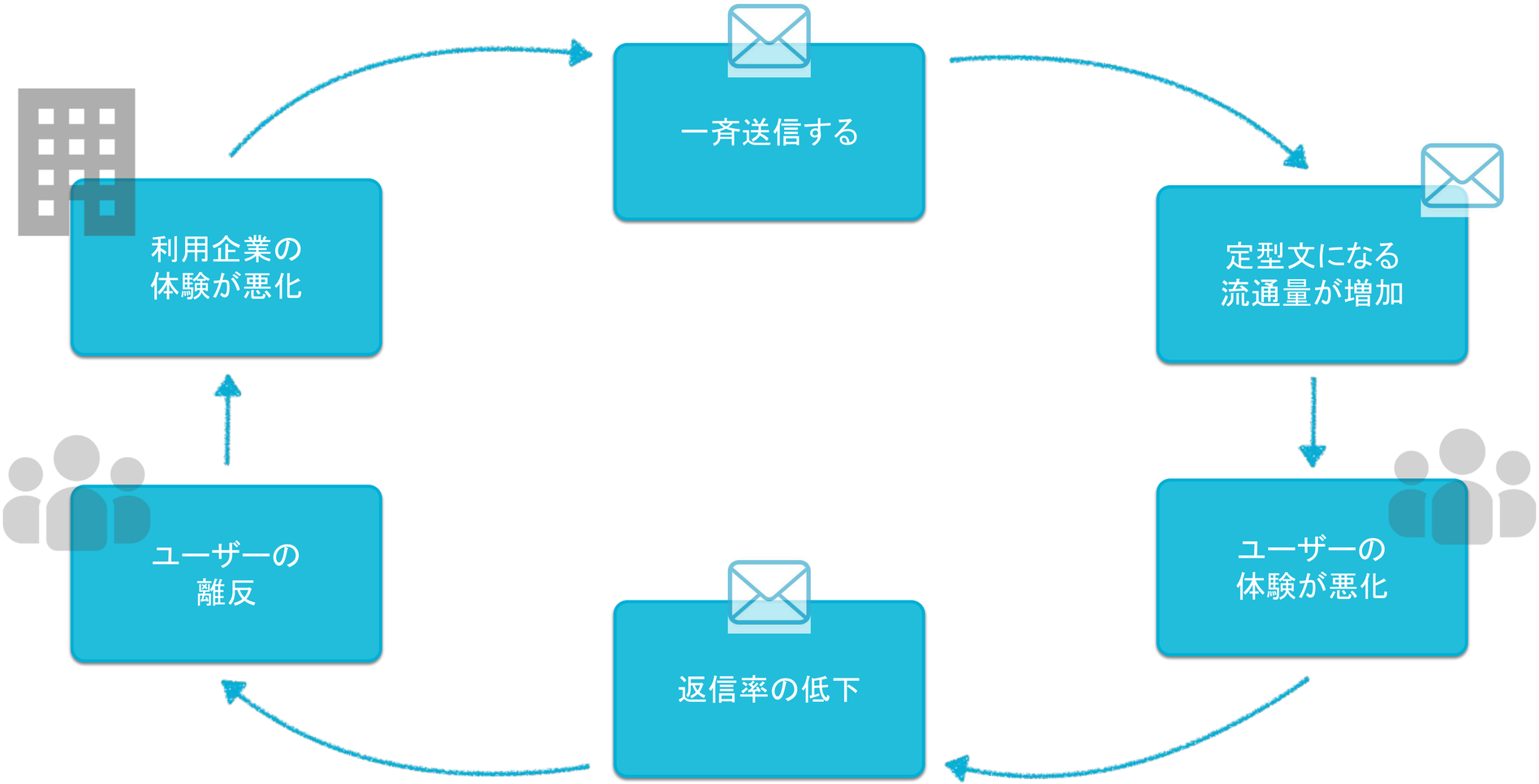
Marketing Squad 現在

・年に1回に開催するFUZEの企画運営を3年間実施。
・新規企業に対してオンラインセミナー企画実施
・新卒、中途採用のリアルマッチングイベント運営
・メールマーケティング（既存顧客向け、契約企業向け）

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

②一斉送信機能をあえてつけていない



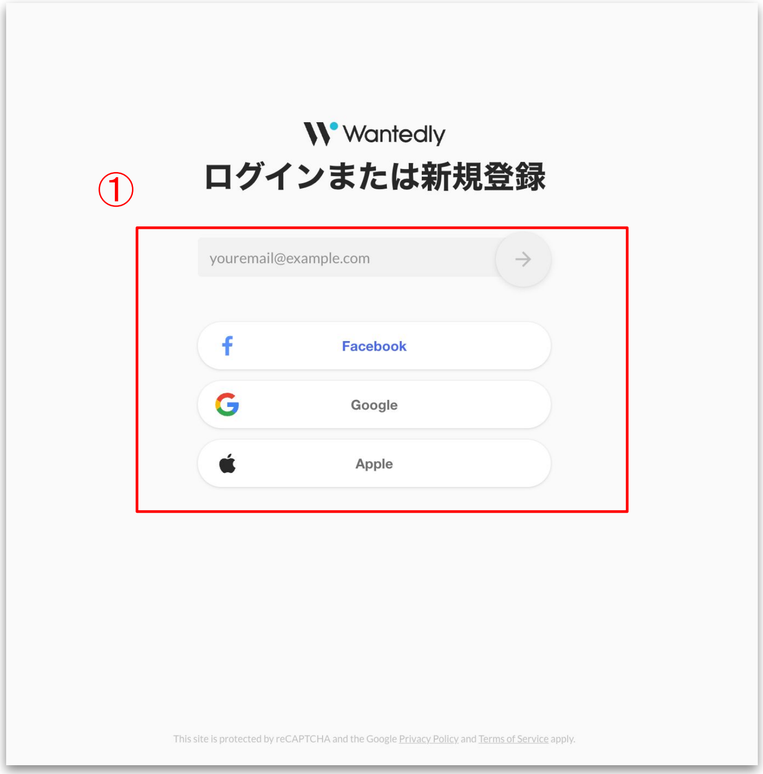
Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

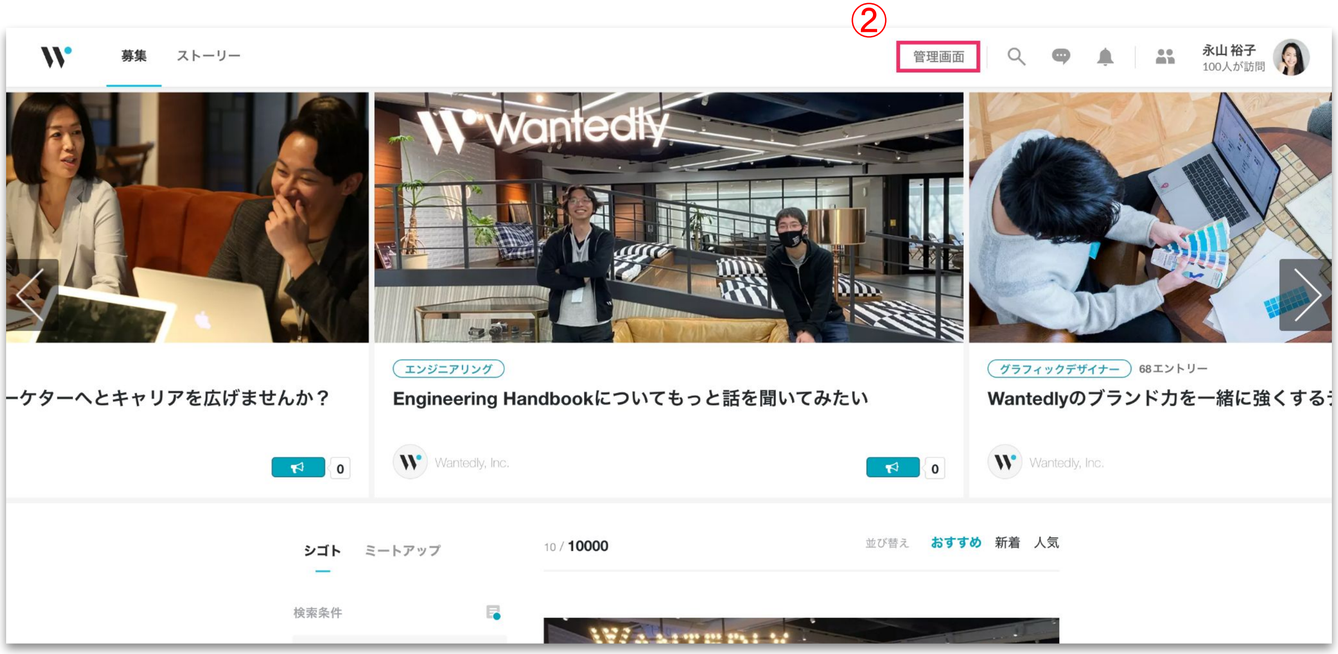
スカウト送信までのステップ

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

管理画面にアクセスする方法

1. ログイン画面から、登録時に選択した方法を選び、ログインいただく
2. 画面上部の「管理画面」をクリックすると紐づく会社アカウントの管理画面へ遷移します





Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（候補者側）

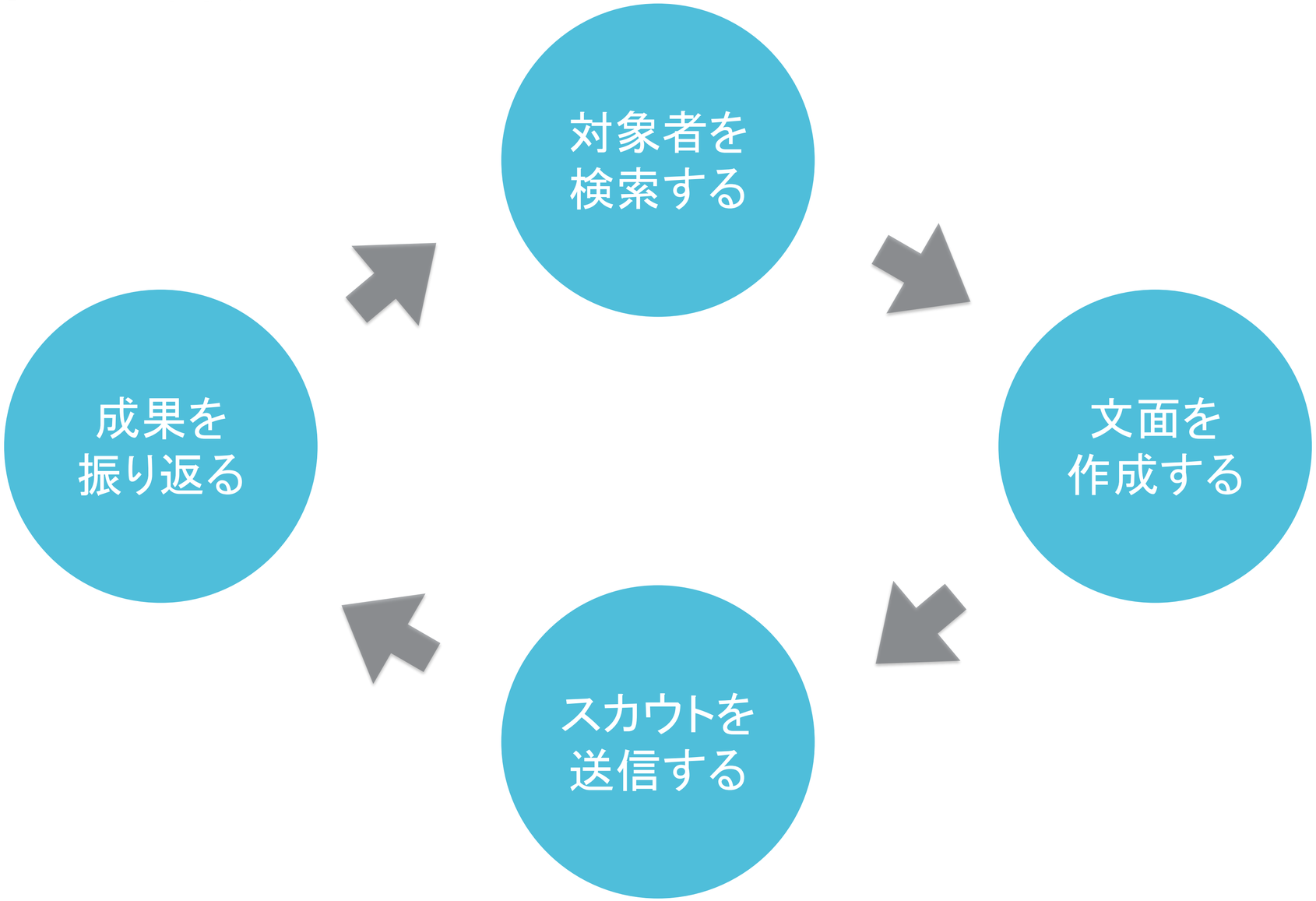
受信 → 開封 → 文面確認 → 会社ストーリー確認 → 返信





© 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側）



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側−検索）

ユーザー検索画面から、対象者をピックアップ

1. 必須

   AND条件　例：職種名・業界名・言語

2. 歓迎

   OR条件　例：企業名・学校名・言語

3. 除外

   OR条件　例：副業　フリーランス　業務委託　未経験



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側−検索）

ユーザー検索画面から、対象者をピックアップ

1. 必須

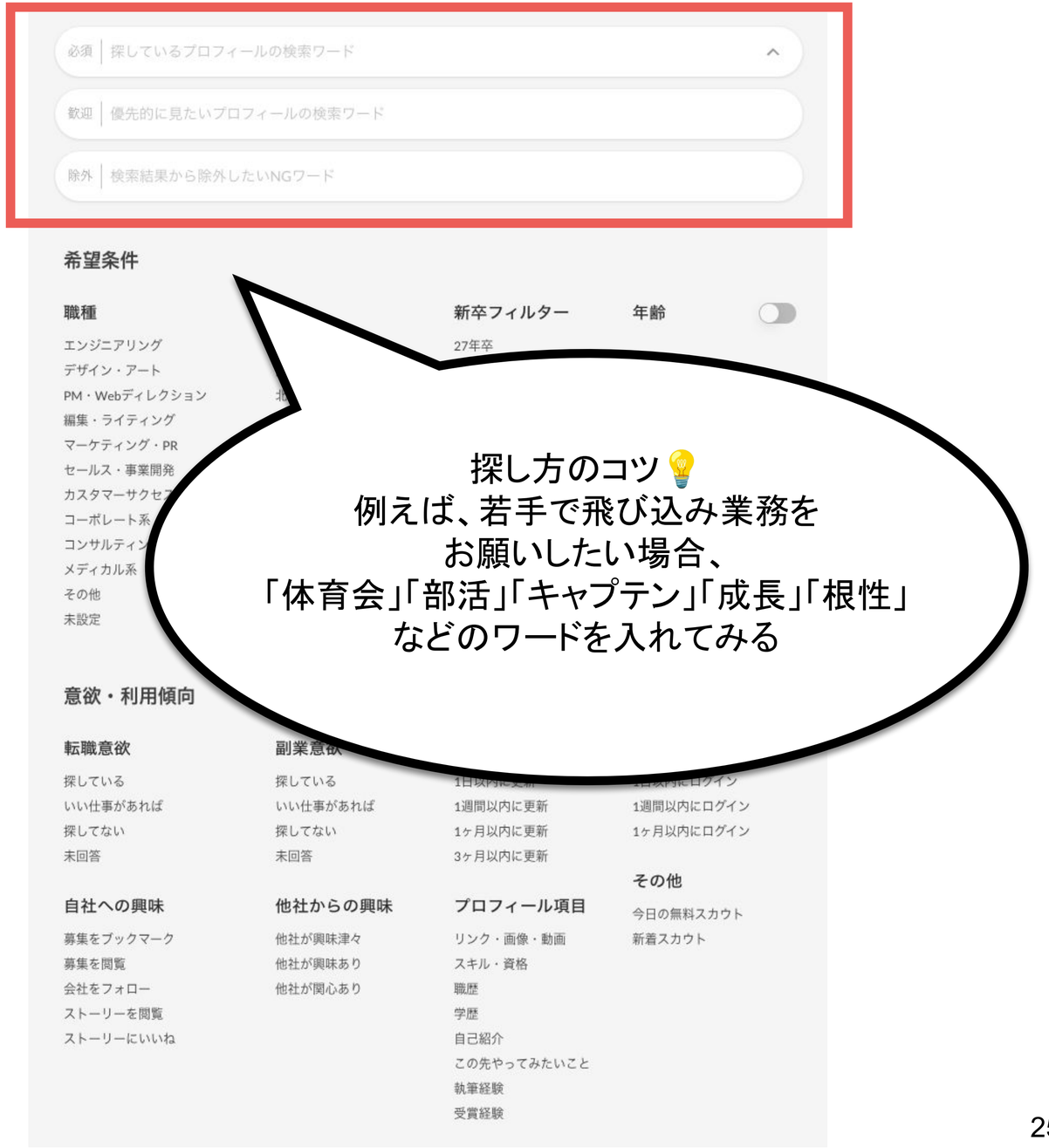
   AND条件　例：職種名・業界名・言語

2. 歓迎

   OR条件　例：企業名・学校名・言語

3. 除外

   OR条件　例：副業　フリーランス　業務委託　未経験



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側−検索）

AIエージェントモードを活用

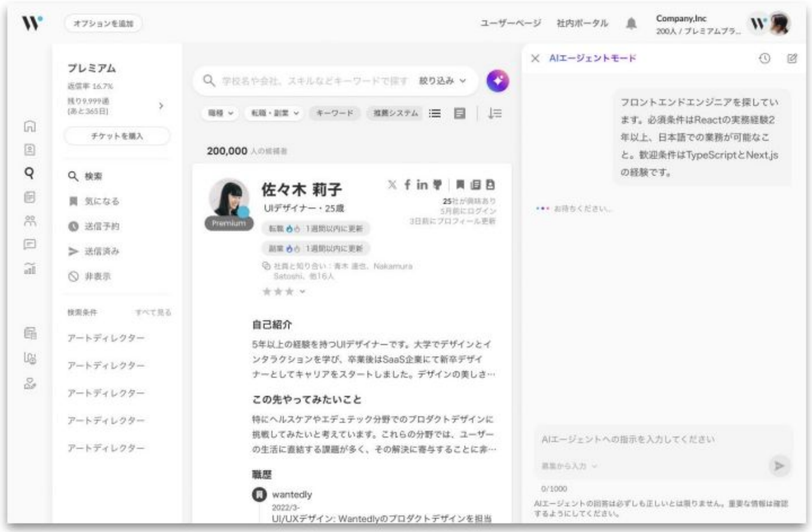
AIエージェントモードとは、採用担当者のソーシングを自動化する機能です。

採用担当者に代わって、AIが採用要件にマッチする”候補者探し”を実行します。

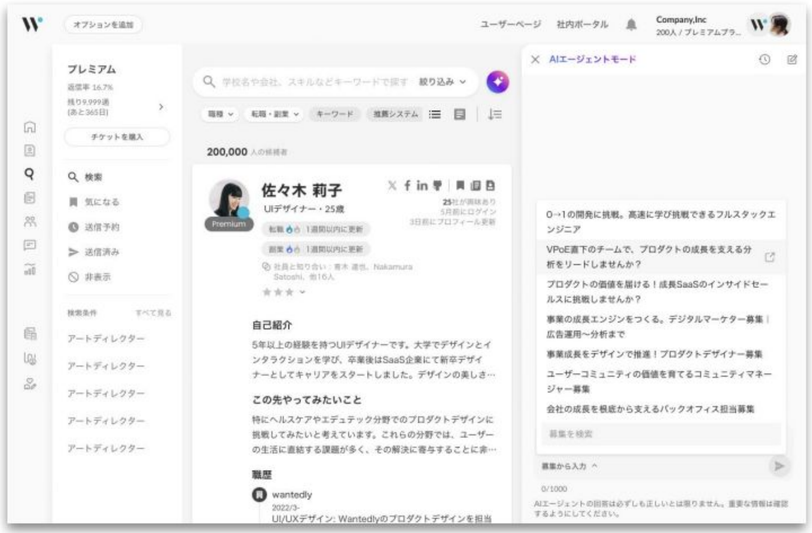
パターン1：採用要件を入力して候補者を探す方法
パターン2：実際の募集記事を入力し候補者を探す方法

→ニーズに合わせて候補者探しをすることが可能です。

テキスト入力で候補者を探す



募集記事から候補者を探す



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側-検索）

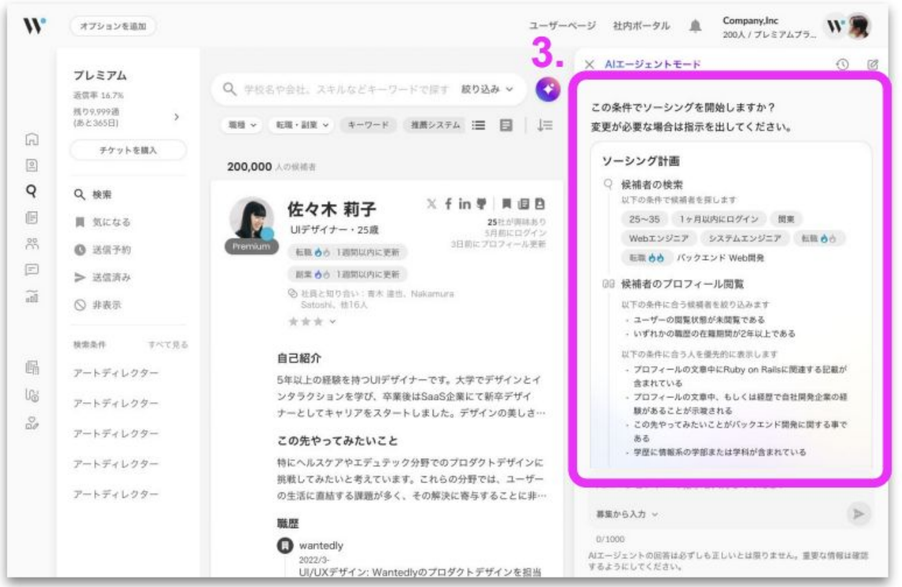
AIエージェントモードを活用

1. AIエージェントモードを起動する
   a. 検索バー横のAIエージェントモード起動ボタンを選択

2. 候補者を探す
   a. 条件や詳細をテキスト入力し、送信する
   b. 入力画面の「募集から入力」を選択し、送信する

3. AIエージェントモードによるソーシング計画を確認・実行する
   a. 計画の問題がなければ「AIソーシングを開始」を選択
   b. ソーシング結果が表示されたら完了です
   c. 結果を元に候補者プロフィールを確認し、スカウト送信を行う





Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側−作成）

1. 簡単な自己紹介
2. なぜ送信したのかを明示
    a. これまでの経歴と「この先やってみたいこと」に絡めて、なぜ送信したのかを具体的に明示
3. 会社概要
    a. 事業内容の説明
4. 訴求コンテンツ
    a. 社員や制度に関するストーリーなど、候補者の興味が惹かれるような記事を添付
5. ネクストアクション
    a. カジュアル面談や、転職の意思に関わらず、会いたい旨など気軽に返信できるアクションの提案がおすすめ



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側-送信）

スカウト送付方法

1. 募集記事を選択
2. テンプレートを選択
   ※他の人が作成したテンプレートも選択可能です。
3. 宛先の敬称を変更
   ※本人へはどのスカウトでも本名で届きますが、
   企業側でフルネームを閲覧出来るのは
   プレミアムプランのみです。
4. 文章をカスタマイズ
5. 送信

※スカウト送信時のアカウントで送信されるため、
事前にプロフィールを整えるのがオススメです



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側−送信）

スカウト返信後の候補者とのやりとり

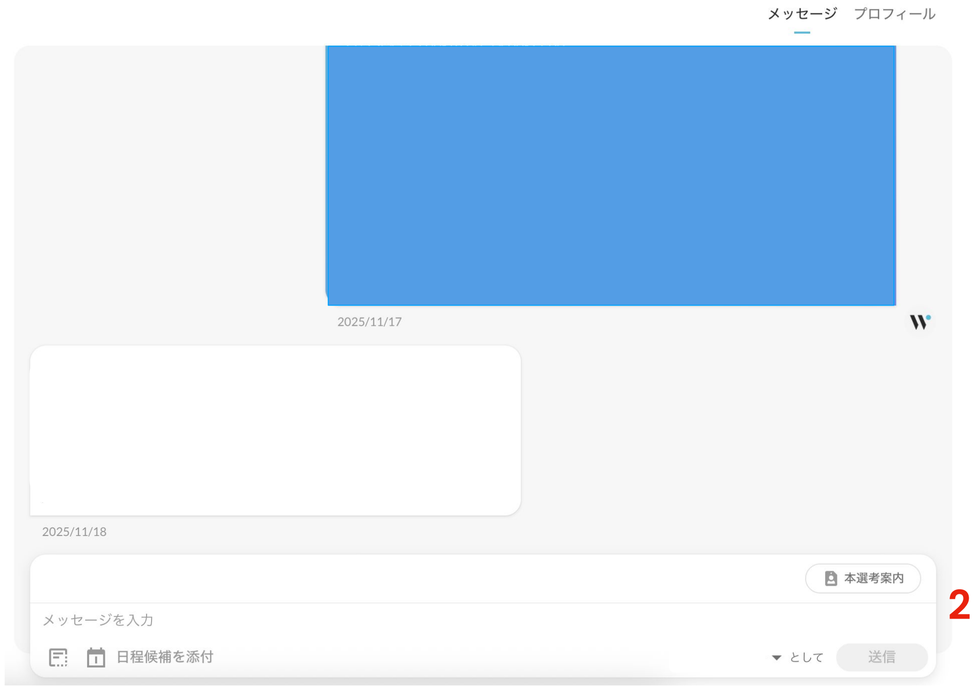
1. スカウト返信があると、
   管理画面「メッセージ」に通知が届きます。
2. メッセージ欄よりメッセージを送ってください。
   やり取り開始後は送信者以外の方もメッセージ送信が可能　です。

※初回返信時のメール通知はスカウト送信者に届くため、
返信後対応する方と送信者が異なる場合はご注意ください

※候補者からメッセージが返ってきた際は、
離脱を防ぐため1営業日以内に返信しましょう



1



2

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側−振り返り）

送信後の振り返り方法

スカウト20〜30通送付し、3営業日ほど経過したタイミングで
返信状況の振り返りを行ってください。

1. 管理画面左タブにある「スカウト」をクリック
2. 「送信済み」をクリック
3. CSVで送信データを出力し、集計



振り返りポイント📢

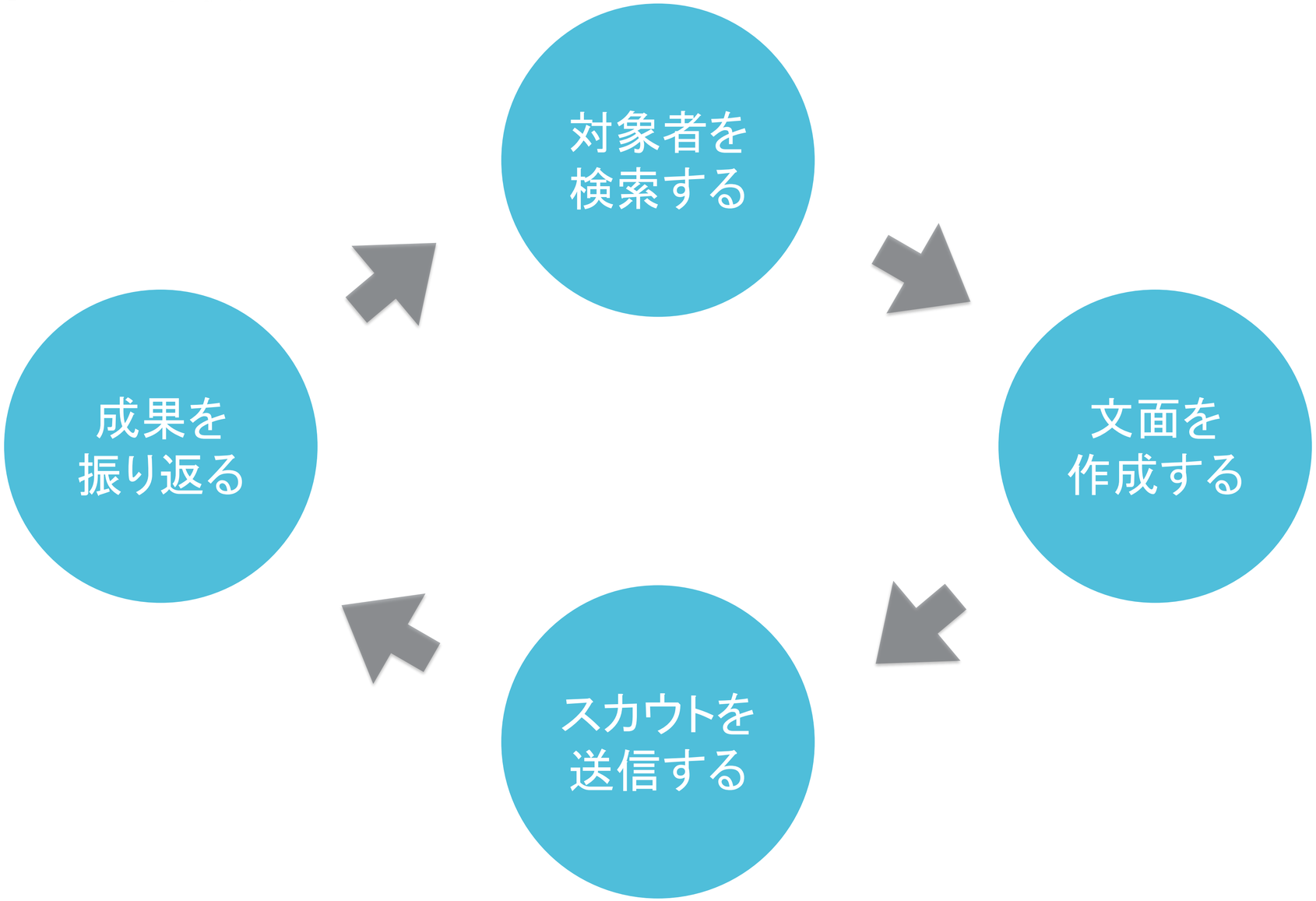
・開封率が低い場合（目安70〜80%）
→70%を下回る場合、送付対象者・検索条件面、送付曜日や時間帯の見直し

・返信率が低い場合
→募集記事／スカウト文面／添付コンテンツの見直し



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側）



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1.スカウトはどんな時に利用する？

2.Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

3.効果的な探し方、送り方のコツ

4.質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な探し方、送り方のコツ

採用要件に合致するスカウト対象者が

少ないのですがどうしたら良いですか？

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

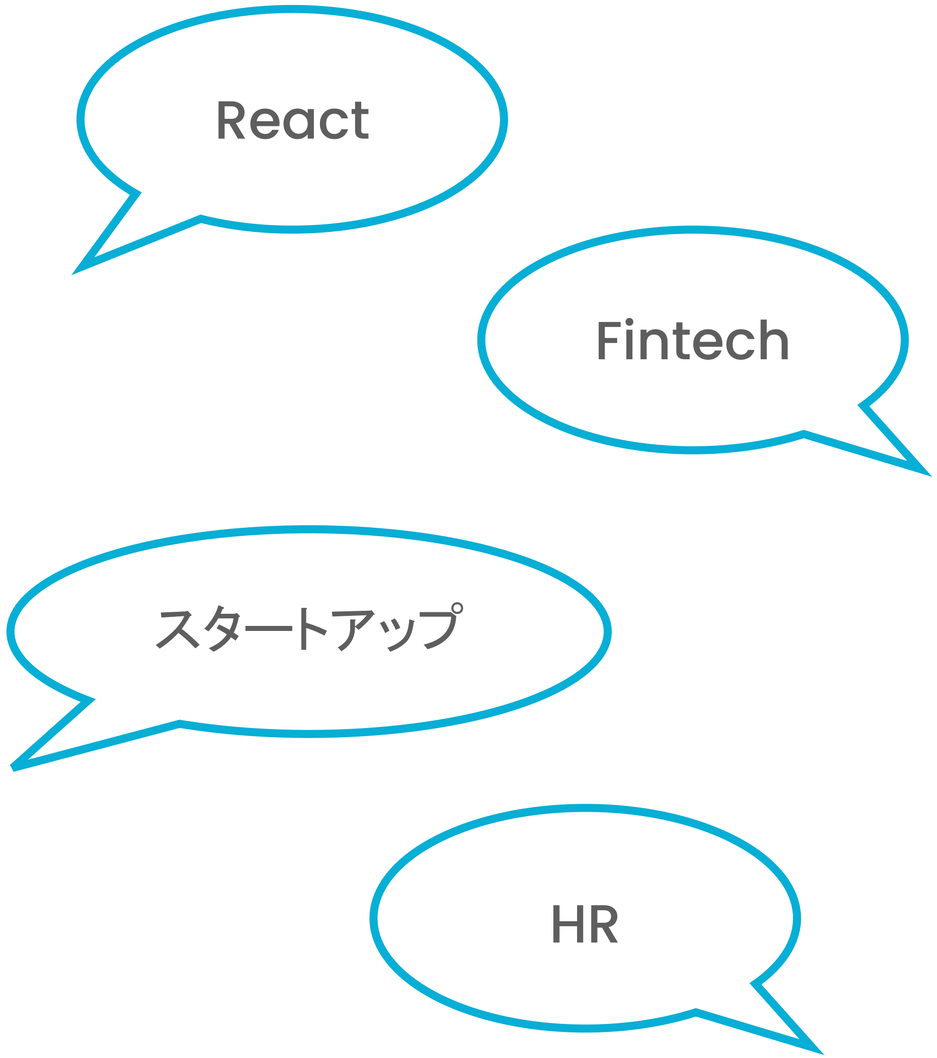
効果的な探し方

Wantedlyは

「キーワード検索」が重要です

ユーザーが自由にプロフィールを記載できるため、
興味・関心・スキル・状態を表すワードがたくさんあります。

自社が採用したいユーザーの気持ちになり、
「どんなワードをプロフィールに入れるか」に
想像を膨らませてみましょう。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な探し方

要因①
選択項目にチェックを
つけすぎている

要因②
必須ワードにキーワードを
詰め込みすぎている



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な探し方

解決策①
選択項目は最小限にとどめ、
キーワード欄を活用する

解決策②
歓迎 / 除外ワードを活用し、
対象者を上位表示させる



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な探し方、送り方のコツ

返信率はどうしたら高めることができますか？

© 2026 Wantedly, Inc.

効果的な探し方、送り方のコツ

CASE 1

開封率が低く、返信率も低い

開封率の目安 **70～80%**

開封率を向上させる打ち手

01 検索条件の見直し

・意欲の高さ、最終ログインで絞り込む

・自社への興味で絞り込む

CASE 2

開封率は良いが、返信率が低い

返信率の目安 **10～12%**

返信率を向上させる打ち手

01 募集記事のブラッシュアップ

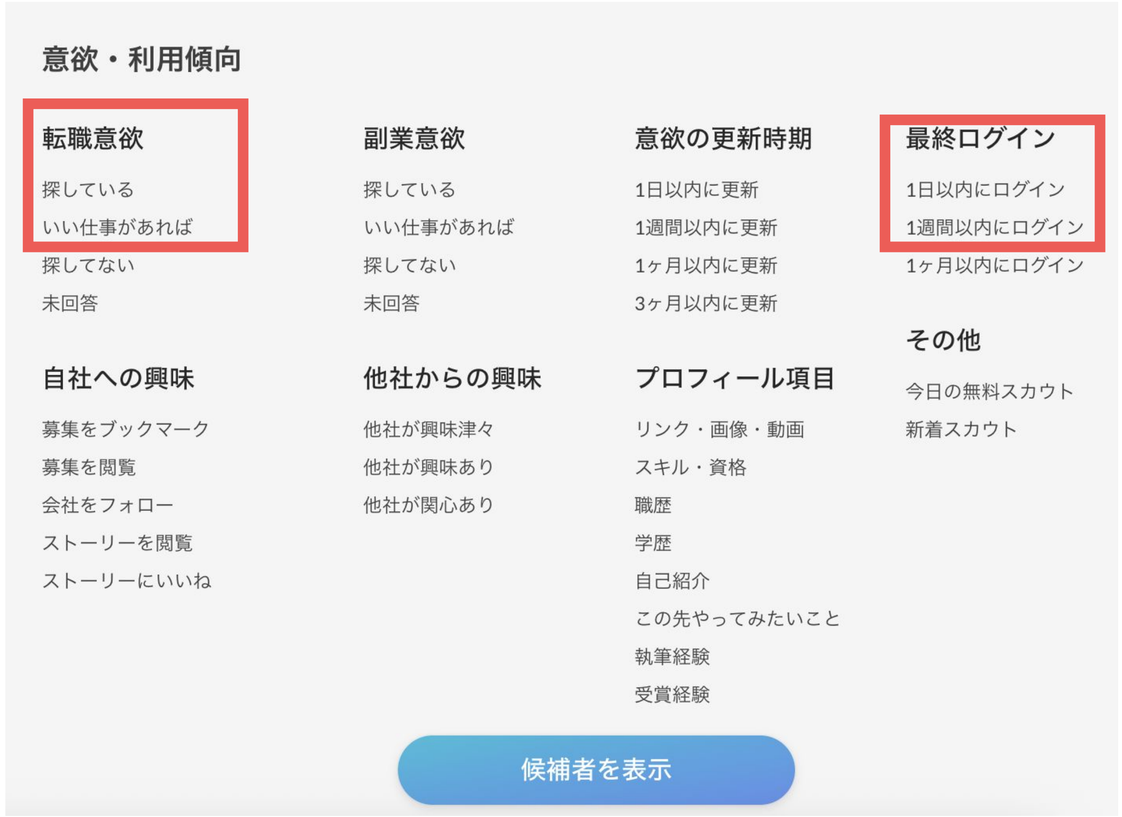
02 スカウト文面・添付コンテンツのブラッシュアップ

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

開封率の改善施策

意欲・利用傾向で絞り込む

1. 転職意欲
   a. ユーザーがプロフィールに設定する、転職副業への意欲を「探している」「いい仕事あれば」に絞り込む
2. 最終ログイン
   a. ユーザーが最後にログインしたタイミングで、フィルターをかけることができます。
   b. 「1日以内にログイン」「1週間以内にログイン」で絞り込むの　が効果的です。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

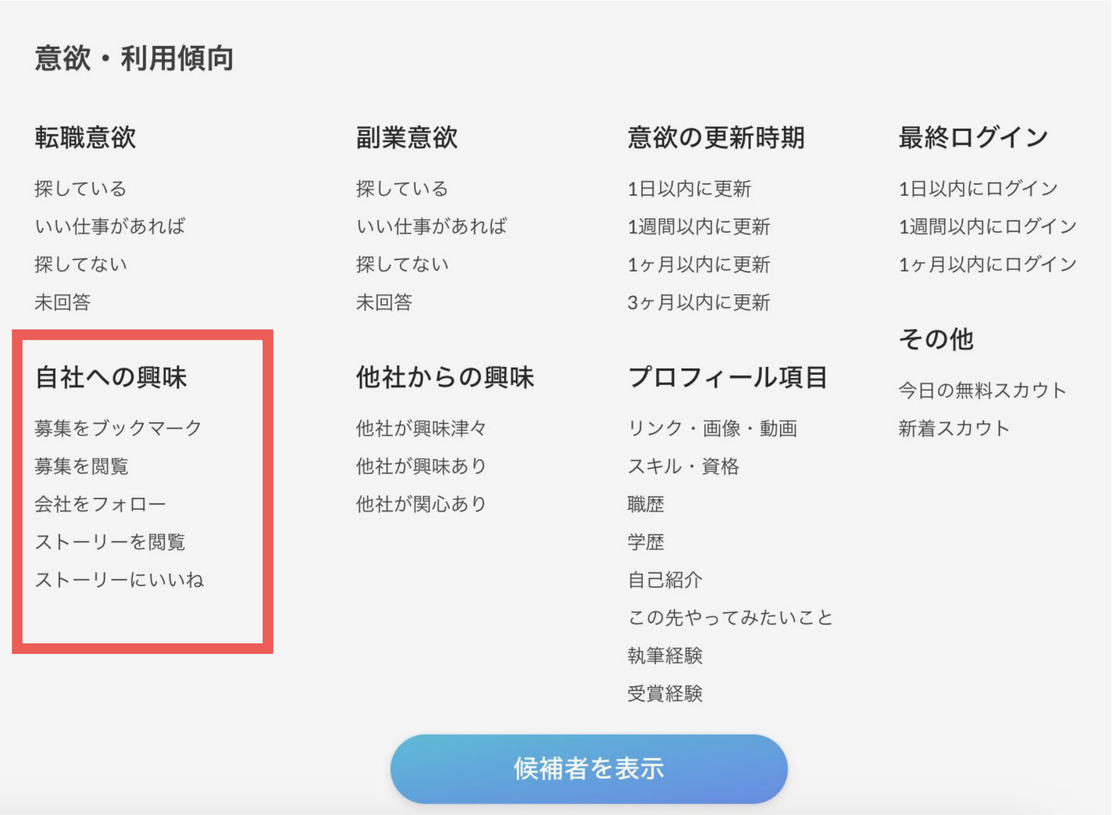
開封率の改善施策

自社への興味で絞り込む

・募集をブックマークしたり、募集を閲覧した人に対して
アタックすることが可能です。

・例えば、募集もストーリーも閲覧した方がいらっしゃるのかなど確認することもできます。

・自社が求めている人材に閲覧されているかどうかの確認にもご活用いただけます。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な探し方、送り方のコツ

CASE 1

開封率が低く、返信率も低い

弊社平均開封率 **60～70%**

開封率を向上させる打ち手

01 検索条件の見直し

・意欲の高さ、最終ログインで絞り込む

・自社への興味で絞り込む

CASE 2

開封率は良いが、返信率が低い

弊社平均返信率 **10～12%**

返信率を向上させる打ち手

01 募集記事のブラッシュアップ

02 スカウト文面・添付コンテンツのブラッシュアップ

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

送り方のコツ

自己紹介

【経歴】
大手人材会社の法人営業として常時50〜60社の採用コンサルティングを行っていました。メインの業界は不動産業界でしたが、業種や職種問わず幅広いコンサルティング業務が可能です。新規、既存幅広く担当し、累積100名以上、50社以上の採用支援実績があります。コンサルティング業務のみでなく、面接調整や推薦業務など足元の業務についても泥臭く取り組み、コンスタントに予算を達成してまいりました。
その後2018年11月よりビジネスSNS「Wantedly」にジョインし、Sales Squad／オンラインセールスに従事。現在はSMB Squad／カスタマーサクセスとして顧客に向き合っています。

このさきやってみたいこと

業界：特にこだわりはない
職種：営業も開発も両方やりたい

わがままなことを言うと、営業、開発両方ともやりたいと思っており、独学でプログラミングの勉強に励んでいます。
現在社会人5年目ですが、一貫してビジネスサイドに従事してきました。最前線の営業として常に顧客と向き合い、真摯に対応してきた自負はあります。ただ、SaaSの自社プロダクトを扱う身として、どれだけ開発側のことを理解しているかと言われると自信がなく、サービスの中身やエンジニアの業務について解像度を上げていきたいと思っています。

Bad🙅‍♂️ 「なぜ送信したのか」＝ Why Youが不明確

山田様
初めまして。○○株式会社代表の佐々木です。
あなたの××株式会社でのご経験に注目し、スカウトをお送りいたしました！

弊社は〜省略〜で、〜省略〜事業を展開しています。

ぜひ一度お話しできると幸いです。ご連絡お待ちしております。よろしくお願いいたします。

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な送り方

山田様
初めまして。○○株式会社代表の佐々木です。
突然のメッセージ、失礼致します。

弊社は2010年創業の成長著しいベンチャー企業です。会社が掲げる「想い」への共感を通じて、社□にあった□材の採□を実現するための採用プラットフォームであるWantedly Visitをはじめ、ATS（採用管理ツール）であるHire事業も開始しました。コロナ禍にも関わらず売り上げも大きな影響は受けず、プラス成長を続けられています。

「シゴトでココロオドルひとをふやす」をミッションにこれまで開発サイド、ビジネスサイド共に活動を行ってきました。はたらくすべての人が共感を通じて「であい」「つながり」「つながりを深める」ためのビジネスSNS「Wantedly」を提供しています。

私たちは「ココロオドル」瞬間とは「没頭して取り組んでいる」瞬間と定義しています。その没頭状態に入るには、内なるモチベーションを産み出す3要素が重要と考えています。

Bad🤦 文章が長すぎる

・自律：バリュー（行動指針）を理解していて、自分で意思決定しながらゴールへ向かっている状態
・共感：ミッションを有意義なものであり、その達成が自分の使命と感じられる状態
・挑戦：簡単/困難すぎないハードルを持ち、成長を実感しながらフロー状態で取り組んでいる状態

この要素に基づき、プロダクトを開発しています。目下の目標は全世界1,000万人のユーザーにWantedlyを使っていただくこと。そのために海外展開にも積極的に取り組んでおり、シンガポール、香港に拠点を構えています。

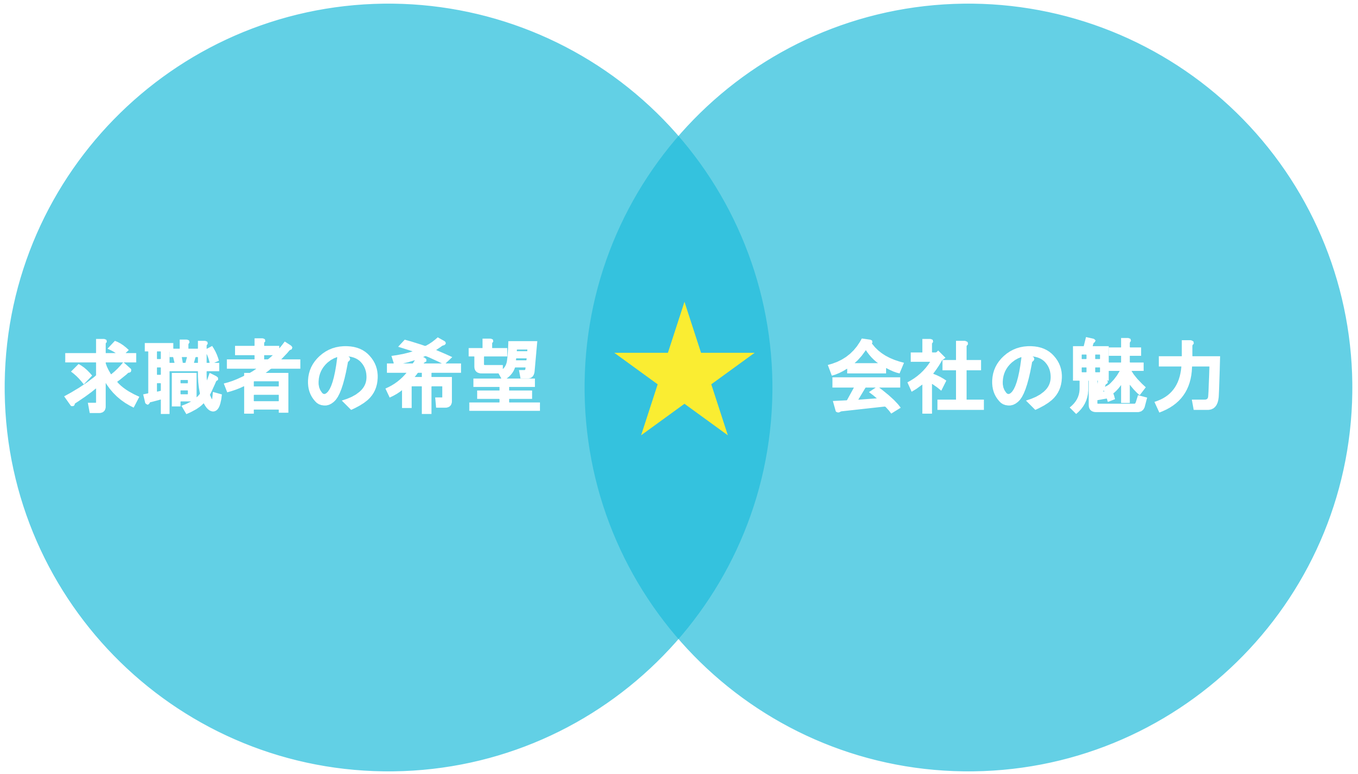
また、目指すビジネスモデルとしては「少数の人だけに向けた高単価なビジネス」ではなく、「リーズナブルで効果があるプロダクトをより多くの人に使ってもらう」ビジネスモデルです。

そのため、属人的な業務はできるだけなくし、常に全体最適を意識する風土があります。

～～～～～～～～～以下続く～～～～～～～～～

© 2026 Wantedly, Inc.

ダイレクトスカウトのポイント



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

スカウト対象者の経歴は…



- 福利厚生の置き型社食で法人営業を2年半ほど経験
- 前職在籍時の担当企業は主に中小企業
- この先やってみたいこと：転職での業界のこだわりはなく、カスタマーサクセス職で検討。キャリアアップしていきたい
- 学生時代は積極的に長期インターンをしていた
- 趣味は美術館巡り、音楽鑑賞、飲食店開拓と幅広い

© 2026 Wantedly, Inc.

効果的な送り方

大路さん

初めまして。〇〇株式会社カスタマーサクセスの田中です。

（私も週末は美術館によく行きます！）

現職の人材企業で法人営業とカスタマーサクセスをされている点から、弊社のHR事業との親和性を感じ、スカウトさせていただきました。

法人営業やカスタマーサクセスなど職種を超えてチャレンジしてきたご経験や、将来は「カスタマーサクセスの経験を活かして、キャリアアップしていきたい」という想いを拝見し、現在成長中の弊社の組織にフィットするのではないかと確信し、ご連絡させていただきました。

Good🙆‍♀️ この先やってみたいことに触れる

◆自社について
私たちは世の中の「シゴト」の概念を変えるためにミッションの「シゴトでココロオドルひとをふやす」を企業へ届けるメンバーを探しています。
https://wantedlyinc.com/ja/products#products-visit

◆本ポジションについて
～
～

大路さんと経歴の近いメンバーも複数おりますので、ぜひ一度カジュアルにオンラインでお話する時間を頂けますでしょうか。

◆カジュアル面談日程調整URL
～

少しでも気になりましたら是非気軽にお返事を頂けますと幸いです！
大路さんとお話しできることを楽しみにしております！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な送り方

大路さん

初めまして。〇〇株式会社カスタマーサクセスの田中です。

現職でカスタマーサクセスをされている点から、弊社HR事業との親和性を感じ、スカウトさせていただきました。

私たちは世の中の「シゴト」の概念を変えるために共感を軸としたマッチングを図るビジネスSNSを運営しています。
https://wantedlyinc.com/ja/products#products-visit

Good🙆‍♀️ 組織の課題や採用背景に触れる

現在、”共感採用”や、”ストック採用”をこれからの採用の新しいカタチにし、5ヵ年目標として掲げている売上2倍の成長を叶えるべく、マーケ部門～営業部門、カスタマーサクセスをさらに強化していこうとしているタイミングでまだまだベンチャー感もある環境です。

まずは一度カジュアル面談で弊社の状況や今後おまかせしたいことなどを含めてざっくばらんにお話できればと思っております！

直近での転職意欲がなくても構いませんので、
ご興味をお持ちいただけるようであればお返事をいただけますと幸いです。

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な送り方

大路さん
初めまして。〇〇株式会社カスタマーサクセスの田中です。

現職の人材企業で法人営業・カスタマーサクセスをされている点から、弊社のHR事業との親和性を感じ、スカウトさせていただきました。

次のキャリアとして、業界へのこだわりはないとのことでしたが、弊社のようなHRTechのサービスは選択肢に入りますでしょうか？

弊社は積極的に採用のデータ周りを可視化するBIツールや業務効率化のITツールなどを導入しています。カスタマーサクセスチームでは、オペレーション周りや顧客体験の向上に関する施策を常に試行錯誤しています。大路さんのキャリアアップへのご興味にお応えできるのではないかと考えています。

Good🙆‍♀️ 経歴や希望を見た上で提案する

もちろん今回はカスタマーサクセスでのお誘いとなるため、顧客に継続していただけるためにどうすればいいかを考えていくのがメインの業務となります。

ただ、これまでの人材業界でのご経験を活かしつつ、弊社で新たな知見も獲得できるというのは、大路さんの今後のキャリアを考えたときにプラスに作用するのではないでしょうか。

私たちは世の中の「シゴト」の概念を変えるためにミッションの「シゴトでココロオドルひとをふやす」を企業へ届けるメンバーを探しています。

もしカジュアルにお話できるお時間いただける場合は、すぐにいくつかこちらから日程候補をお送りしますので、ご返信お待ちしています！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な送り方（エンジニア向け）

大路さん

初めまして。ウォンテッドリー株式会社で採用を担当している田中です。

転職意欲に関係なく、カジュアル面談という形でオンラインにてお話しませんか？

弊社CTOの安間とともに大路さんのプロフィールやQiitaに掲載のブログ記事を拝見しました。

安間 健介 Profile
https://www.wantedly.com/id/kensuke_yasuma

中でも、AWSやTerraformの記事を多く執筆されていて、試した技術をしっかりとアウトプットされている姿勢が素晴らしいなと思いました！

Good🙆‍♀️ ブログやポートフォリオに触れる

今後ご興味のある分野が、弊社の技術スタックと近しいのかなとも思っています。

私たちは世の中の「シゴト」の概念を変えるためにミッションの「シゴトでココロオドルひとをふやす」を企業へ届けるメンバーを探しています。
https://wantedlyinc.com/ja/products#products-visit

大路さんが目指されている「使う人に価値を届けるモノづくり」は、私たちが大切にしているプロダクト志向や開発文化とも非常に親和性が高いと感じております。

直近の転職をお考えでなくても問題ありませんので、まずはカジュアルにお話しさせていただけないでしょうか？

大路さんからのご返信心からお待ちしております！

ストーリー
〜〜〜〜
〜〜〜〜

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果的な送り方

初めまして。
ウォンテッドリー株式会社 カスタマーサクセスチームの田中と申します。
（私も週末はよく美術館に行きます！）

法人営業やカスタマーサクセスなど、職種を超えてチャレンジされてきたこれまでのご経験や、「カスタマーサクセスの経験を活かしてキャリアアップしていきたい」という想いを拝見し、現在成長中の弊社の組織に非常にフィットするのではないかと確信してご連絡いたしました。

次のキャリアとして業界へのこだわりはないとのことでしたが、弊社が展開する採用プラットフォームは、選択肢に入りますでしょうか？

今回お誘いするCSチームは少数精鋭の体制で動いています。
決まったオペレーションを回すだけでなく、入社直後からCX向上のための意見をフラットに交わし、共に組織を創る。まさに「シゴトでココロオドル」挑戦を一緒に楽しめる環境です！

完成版

チームでは、オペレーションの改善や顧客体験（CX）向上に向けた施策を日々試行錯誤しています。大路さんのキャリアアップへのご意欲に、大いにお応えできる環境だと考えています。

弊社には大路さんと経歴の近いメンバーも複数おります。直近での転職意欲がなくても全く構いませんので、まずは一度カジュアル面談で、弊社の状況や今後お任せしたいことなどを含めてざっくばらんにお話しするお時間をいただけないでしょうか？

◆概要資料
https://wantedlyinc.com/ja/products#products-visit

◆カジュアル面談日程調整URL
～

大路さんからのご返信心からお待ちしております！

――――――――――――

◆ストーリー
～～～～

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

まとめると

探し方

- 選択項目は最小限、キーワードの活用
- 歓迎ワードで対象者を上位表示
- 転職意欲が高く、最終ログインが直近

送り方

- カスタマイズしてスカウト文面を作成
- 求職者が知りたい(であろう)情報を伝える

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

みんなで素敵なスカウトを打っていきましょう！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1.スカウトはどんな時に利用する？

2.Wantedlyスカウトの特徴と送信の流れ

3.効果的な探し方、送り方のコツ

4.質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

質疑応答

© 2026 Wantedly, Inc.

よくいただくご質問

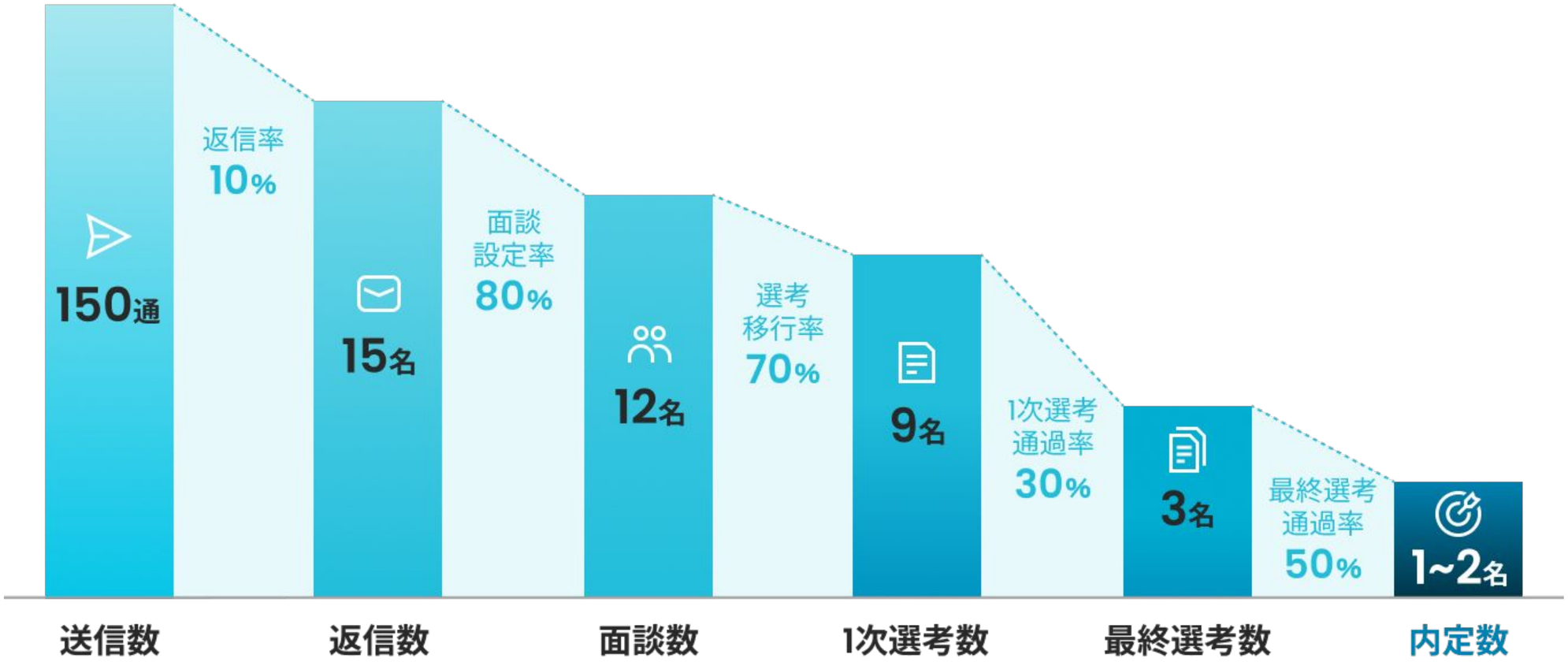
1人採用するのにスカウトは

何通打てば良いですか？

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

1人あたりの採用に必要なスカウト通数は …

スタンダードプラン半年（スカウト150通）利用時



※シミュレーションに記載の数値は参考値です、
効果を確約するものではございません

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

よくいただくご質問

スカウト返信後の面談設定率は

どのようにしたら高められますか？

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

返信後のひと工夫

スカウト返信後のメッセージであらためて気になったポイントを伝える

田中さん

ご連絡ありがとうございます！〇〇株式会社の大路と申します。

スカウトいただきましてありがとうございます！
現在は転職活動を積極的にしていない状況ですが、将来的な転職は検討しておりますので一度お話しさせていただきたいです。

よろしくお願いいたします。

大路さん

ご返信ありがとうございます！

あらためて大路さんの「本気で仕事をすることでどんな仕事も楽しくなる」「カスタマーサクセスでの経験を活かして、キャリアアップしていきたい」というお考えが気になっておりますので、 ぜひその辺りを中心にお話できればと思います！

日程は以下よりご選択くださいませ。
それではよろしくお願いいたします。

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

よくいただくご質問

再送と初回送信のどちらの返信率が高いですか？

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

新規へ送付した方が返信率が高い

10~12% > **3~5%**

新規送信　　再送

© 2026 Wantedly, Inc.

スカウトの流れ（企業側 -送信）

必要に応じて再送機能も利用

初回送信後、1週間が経過しても返信がないユーザに対して
再送ができます。（プラス／プレミアムプラン限定）

1. 管理画面左タブにある「スカウト」をクリック
2. 「送信済み」をクリック
3. 絞り込みで「再送可能」を選択
4. 「再送」をクリック
5. メッセージを送信

※再送した場合、スカウトチケットは1通分として消費されます



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

お知らせ

© 2026 Wantedly, Inc.

ご参考情報


Wantedly
オプション概要資料
Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.


Wantedly 導入ガイド
Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.
1

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
- スカウト活用セミナー(本日)
- 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。

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.