新たに運用担当者になった方向け

一から始めるWantedlyの募集作成

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
- セミナーに関するアンケートをお願いしております
  ご協力のほどよろしくお願いします

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のゴール

1. Wantedlyの運用の特徴を理解する
2. 1本目の募集を公開し、運用できるようになる

© 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. 昨今の採用状況と Wantedly
2. Wantedlyとは
3. 募集ページの作成方法
4. 募集ページの運用方法
5. 質疑応答

© 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. 昨今の採用状況と Wantedly
2. 募集ページの概要
3. 募集ページの作成方法
4. 募集ページの運用方法
5. 質疑応答

© 2026 Wantedly, Inc.

昨今の採用状況に関して

1 候補者の価値観が多様化している

2 経験者やスキルフルな方の採用は激化

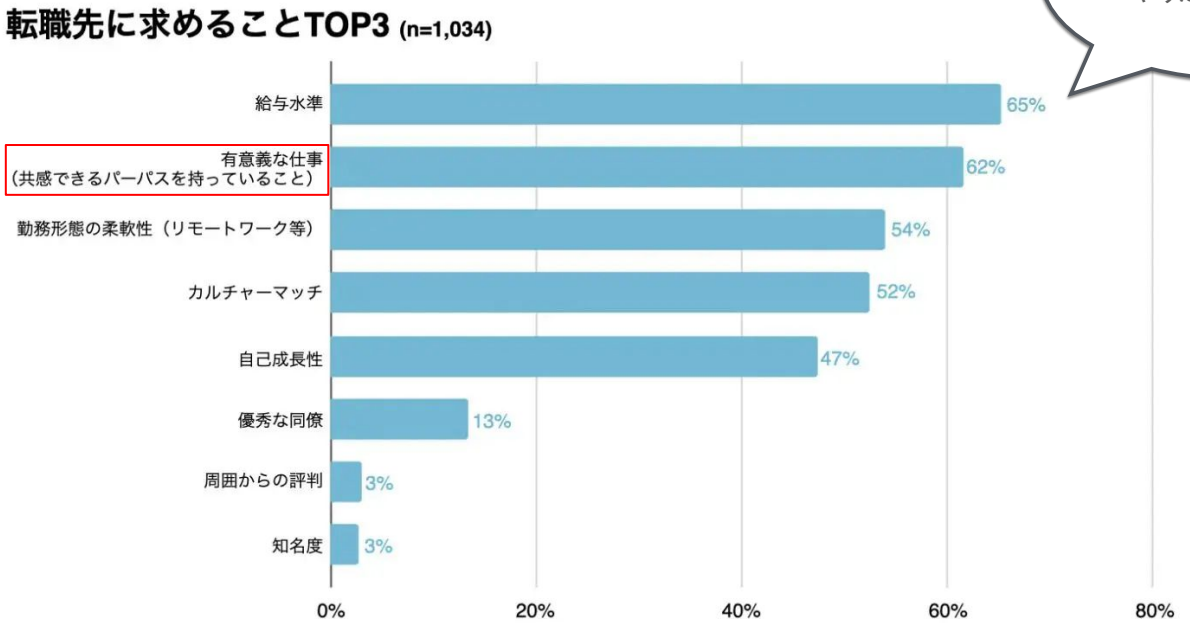
3 過去と現代の採用手法の変化

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

採用を取り巻く社会トレンド

1 候補者の価値観が多様化している

条件だけでなく、
やりがいも重要に



※出典：パーパスとエンゲージメントに関する調査結果

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

採用を取り巻く社会トレンド

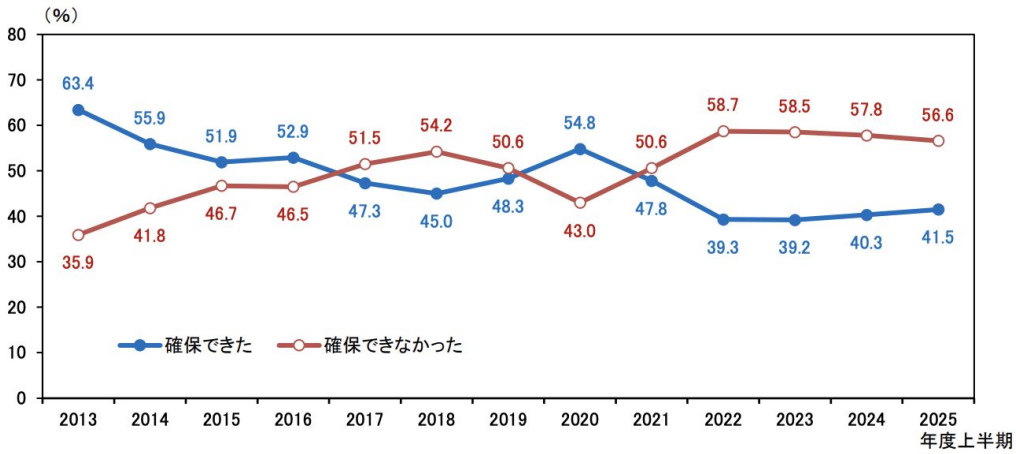
2 経験者やスキルフルな方の採用は激化

職種別の転職求人倍率データ

	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）

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

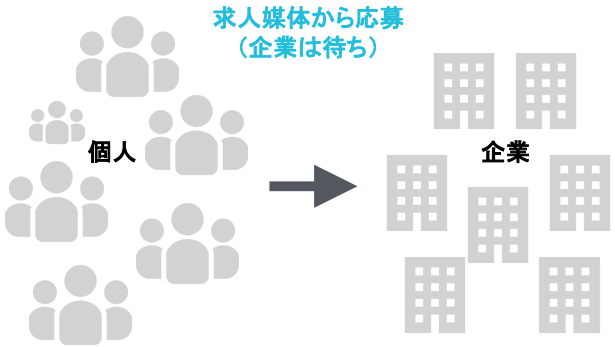
Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

採用を取り巻く社会トレンド

3 過去と現代の採用手法の変化

過去

顕在層を中心とした母集団形成

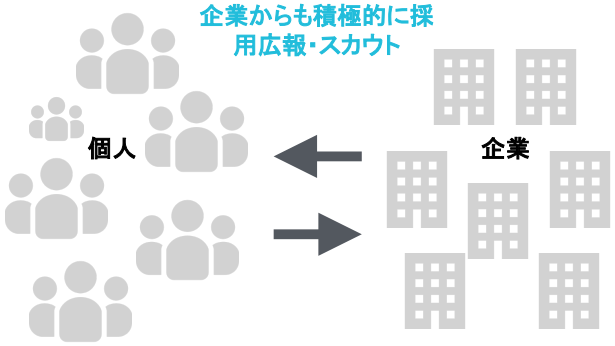


外部環境の変化

・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



企業側の積極的な発信が求められる時代に

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

Wantedlyの概要

会社の想いが武器になり、

共感で繋がる採用を実現する

→会社の中身で勝負する 💪

© 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. 昨今の採用状況と Wantedly
2. **Wantedlyとは**
3. 募集ページの作成方法
4. 募集ページの運用方法
5. 質疑応答

© 2026 Wantedly, Inc.

Wantedlyの機能

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

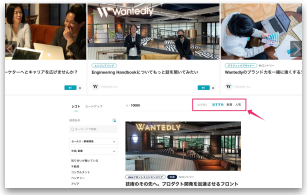
ダイレクトスカウト



自社の魅力を直接伝える
スカウト機能

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

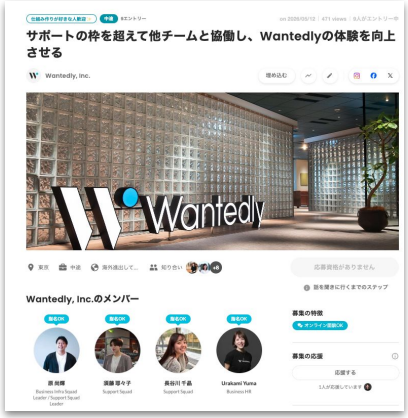
求職者の流入経路



トップページで
募集を検索

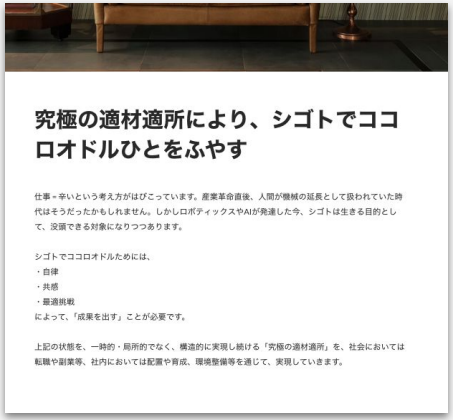


スカウトを受け取る

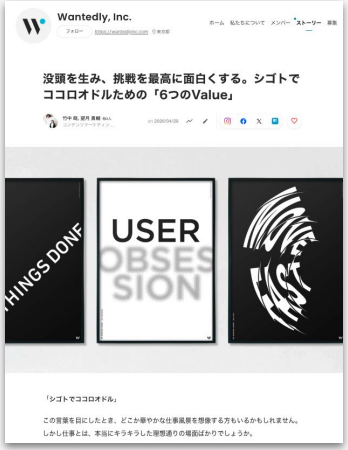


スカウトに紐づけされている
or気になった募集を見る

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

© 2026 Wantedly, Inc.

募集ページの全体像



タイトル・カバー画像

タイトルとカバー画像で、候補者は募集を開くか選択します

会社のメンバー

どのような人と緒に働くかイメージしてもらう箇所です
募集する職種に近しいメンバーを載せましょう！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集ページの全体像

会社のこと

会社のことは以下3つの要素で構成されています

①なにをやっているのか：事業内容やサービスの紹介

②なぜやるのか：創業の理由や目指す社会像

③どうやっているのか：働く環境や会社の価値観、社風

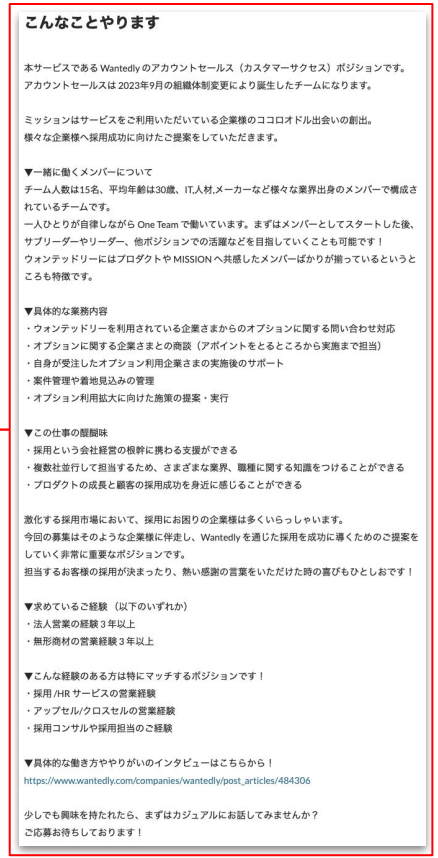


Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集ページの全体像

こんなことやります

募集しているポジションの詳細を伝える箇所です。
仕事内容やスキルだけではなく、ポジションの魅力や
採用背景なども含めて、”想い”を込めて記載しましょう。



こんなことやります

本サービスであるWantedlyのアカウントセールス（カスタマーサクセス）ポジションです。
アカウントセールスは2023年9月の組織体制変更により誕生したチームになります。

ミッションはサービスをご利用いただいている企業様のココロオドル出会いの創出。
様々な企業様へ採用成功に向けたご提案をしていただきます。

▼一緒に働くメンバーについて
チーム人数は15名、平均年齢は30歳、IT,人材,メーカーなど様々な業界出身のメンバーで構成されているチームです。
一人ひとりが自律しながらOne Teamで働いています。まずはメンバーとしてスタートした後、サブリーダーやリーダー、他ポジションでの活躍などを目指していくことも可能です！
ウォンテッドリーにはプロダクトやMISSIONへ共感したメンバーばかりが揃っているというところも特徴です。

▼具体的な業務内容
・ウォンテッドリーを利用されている企業さまからのオプションに関する問い合わせ対応
・オプションに関する企業さまとの商談（アポイントをとるところから実施まで担当）
・自身が受注したオプション利用企業さまの実施後のサポート
・案件管理や着地見込みの管理
・オプション利用拡大に向けた施策の提案・実行

▼この仕事の醍醐味
・採用という会社経営の根幹に携わる支援ができる
・複数社並行して担当するため、さまざまな業界、職種に関する知識をつけることができる
・プロダクトの成長と顧客の採用成功を身近に感じることができる

激化する採用市場において、採用にお困りの企業様は多くいらっしゃいます。
今回の募集はそのような企業様に伴走し、Wantedlyを適じた採用を成功に導くためのご提案をしていく非常に重要なポジションです。
担当するお客様の採用が決まったり、熱い感謝の言葉をいただけた時の喜びもひとしおです！

▼求めているご経験（以下のいずれか）
・法人営業の経験3年以上
・無形商材の営業経験3年以上

▼こんな経験のある方は特にマッチするポジションです！
・採用/HRサービスの営業経験
・アップセル/クロスセルの営業経験
・採用コンサルや採用担当のご経験

▼具体的な働き方ややりがいのインタビューはこちらから！
https://www.wantedly.com/companies/wantedly/post_articles/484306

少しでも興味を持たれたら、まずはカジュアルにお話してみませんか？
ご応募お待ちしております！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

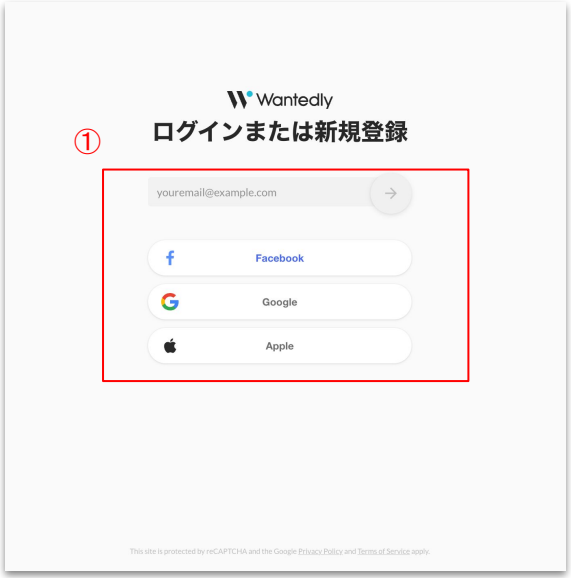
本日のアジェンダ

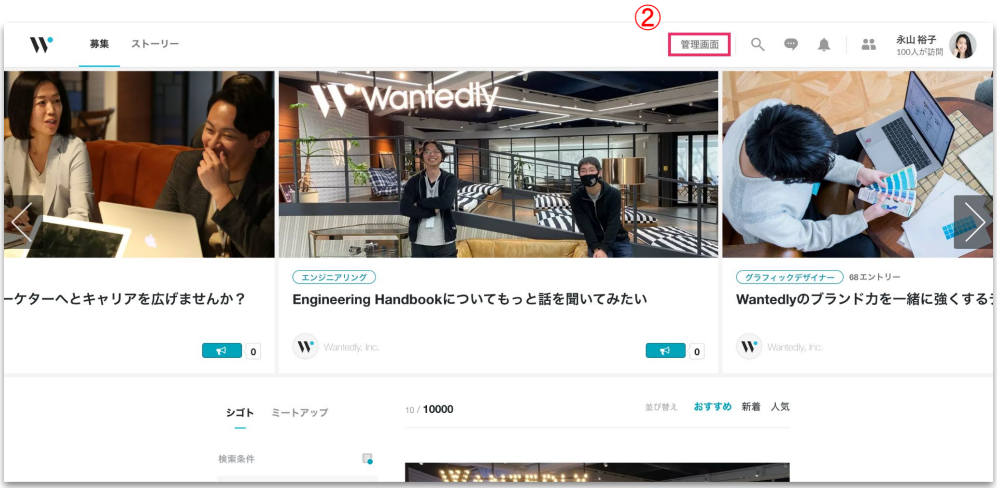
1. 昨今の採用状況と Wantedly
2. Wantedlyとは
3. 募集ページの作成方法
4. 募集ページの運用方法
5. 質疑応答

© 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





© 2026 Wantedly, Inc.

募集ページの作成方法

1. 管理画面左側にあるメニューバーから「募集」を押下
2. ページ右上の「募集を作成」を押下
3. 「募集ページを作成」を押下





Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集ページから応募を増やすキーポイント

1 表示順を上げる

2 閲覧数を上げる

3 応募数を上げる

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集ページから応募を増やすキーポイント

1 表示順を上げる

2 閲覧数を上げる

3 応募数を上げる

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集一覧にてどのように表示されるか知る

- **おすすめ**

  選択した職種や繋がりがある人の所属企業などの中から、 Wantedlyで最適と思われる募集ページを表示しています。

- **新着**

  募集の新着順に表示しています。掲載開始 1週間以内 の募集には、【 NEW】のマークが付きます。

- **人気**

  PV数や応募数、応援数など複数の指標に基づいて Wantedly内で人気があると計算された募集を順番に表示しています。

- **フリーワード**

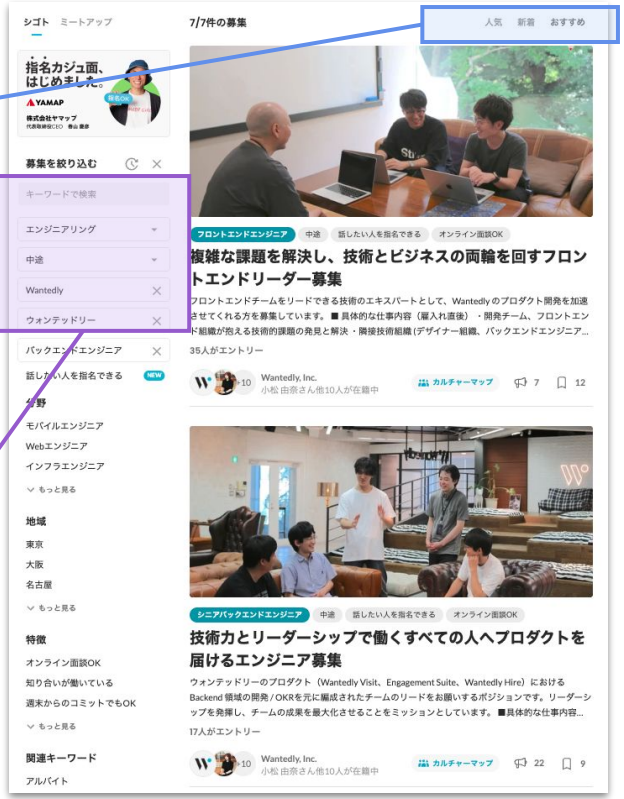
  興味のあるワードをユーザーが自身で入力し、絞り込みます。

- **職種**

  登録時の情報をもとに自動で設定されます。手動での変更も可能です。

- **採用形態**

  登録時の情報をもとに自動で設定されます。手動での変更も可能です。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

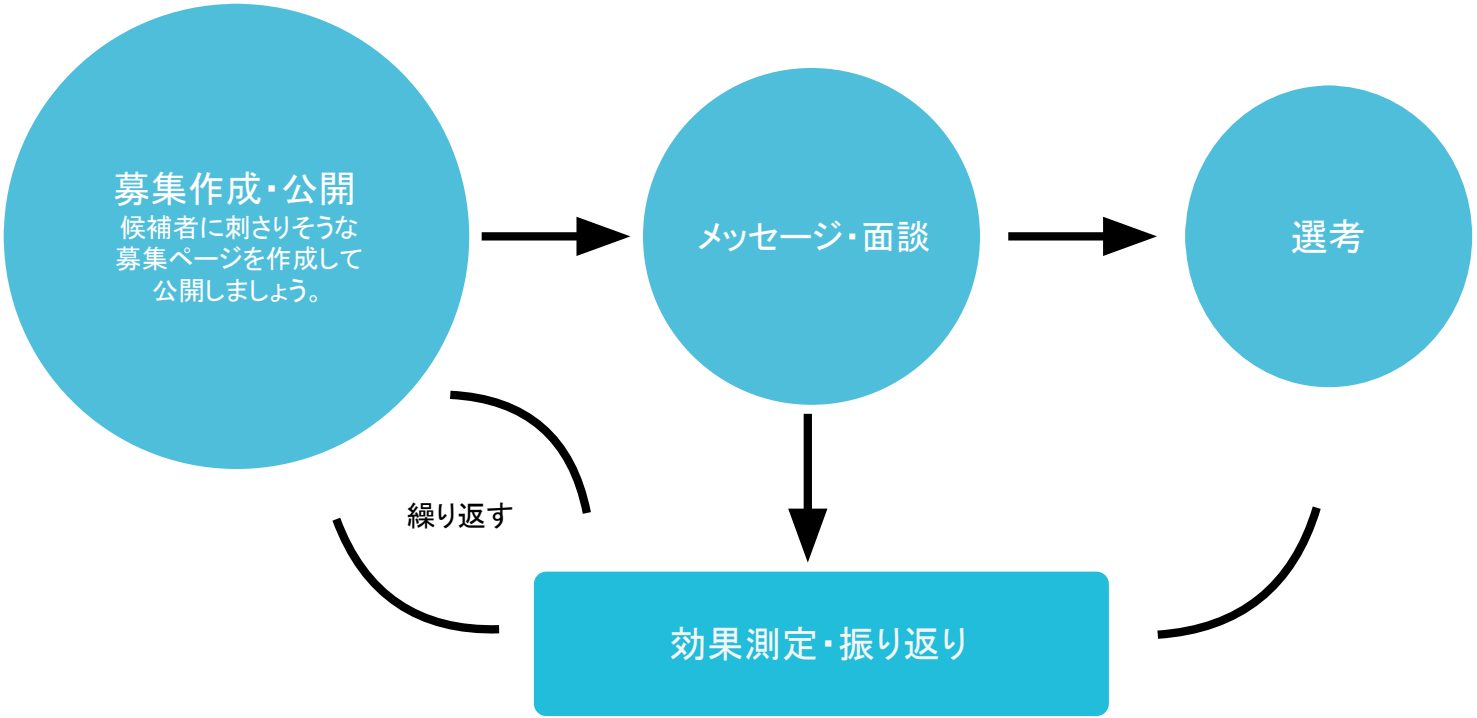
募集一覧にてどのように表示されるか知る

検索キーワードは、募集編集ページの最後で設定が可能です。
ユーザーが検索したときに、ヒットさせたいワードを設定しましょう。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

基本的な運用の流れ



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集ページから応募を増やすキーポイント

1 表示順を上げる

2 閲覧数を上げる

3 応募数を上げる

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

ユーザーの行動

1度目の意思決定

2度目の意思決定

Wantedlyにアクセスし
募集一覧を見る

タイトルと写真を見て
目を引いた募集をクリック

内容を読んで
「話を聞きに行きたい」を押す





👀!!



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

タイトルとカバー写真作成の手順



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

タイトル作成のポイント（情報を整理する）

1.　ペルソナの悩みや志向に応える
例）もっと裁量をもって働きたい、自社プロダクトを作りたい、最新の技術に触れたい等

2.　社会課題とつなげる
例）悩む業界を改革する、日本の魅力を世界へ発信する、働き方改革をする等

3.　業界や組織の成長フェーズを訴える
例）新規事業立ち上げ、〇人目の社員、〇億円市場を切り拓く、CxO候補 等

4.　直近のリリース情報にからめる
例）新オフィスになる、資金調達、業務提携、受賞、登壇、CM放送中 等

5.　その仕事の「どのように（手段）」を押し出す
例）ブロックチェーンで、デザインで、〇のフレームワークで、〇〇言語で等

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

タイトル作成のポイント（情報を整理する）

例①：ペルソナの悩みや志向に応える

もっと裁量をもって働きたい、自社プロダクトを作りたい、最新の技術に触れたい等

裁量をもって働けるイメージが湧きそうな文言を盛り込む

・代表直下
・0→1フェーズ
・採用活動の未来を創る



Webエンジニア　話したい人を指名できる

代表直下の0→1フェーズで採用活動の未来を創るフロントエンドエンジニア募集

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

タイトル作成のポイント（型に落とし込む）

1.お誘い系



フィールドセールス（新規営業） 話したい人を指名できる

Wantedlyでシゴトを探すのが好きなあなた！広める側になってみませんか

2.出だしにキャッチコピー



フロントエンドエンジニア 話したい人を指名できる

"なぜ"から考える。ユーザー体験を徹底的に磨くフロントエンドエンジニア募集

3.活かせる経験を記載する



コミュニケーションデザイナー 話したい人を指名できる

広告代理店/制作会社のクリエイティブ経験を活かす。アートディレクター募集

4.Can/Want/Willでつなげる



事業グロースをマーケの力で NEW 話したい人を指名できる

施策の企画から改善まで一気通貫。新規事業を動かすマーケターを探しています！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

タイトル作成の NG事例

1.　タイトルに福利厚生や待遇が記載されている

例）「充実の福利厚生！」「リフレッシュ休暇があります」

2.　タイトルに「未経験」の文言が使われている

例）「未経験OK！」「未経験の方、welcome！」

3.　タイトルに勤務条件が記載されている

例）「時短OK！」「在宅可能」「残業なし」など

4.　タイトルの文頭または文末の文字が記号で囲われている

例）〈〉や「」などの強調表現がある場合はNG

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

タイトルの設定方法

募集編集画面から、タイトル（37文字以内）を入力する

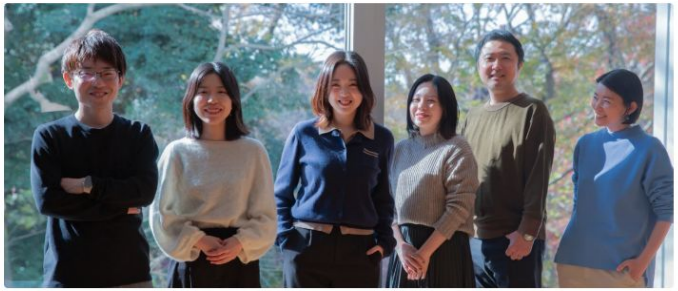
タイトルは37文字以内で
設定いただきます。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

カバー写真のポイント

1. 会社の雰囲気を伝える
2. 職種の特徴を伝える



Webマーケティング　話したい人を指名できる

経験より熱意。0→1フェーズのマーケティングを一緒に作りませんか



グラフィックデザイナー　話したい人を指名できる

ブランドと市場の接点を創る。ウォンテッドリーのグラフィックデザイナー募集



アカウントセールス / CS　話したい人を指名できる

潜在的課題を発掘し、本質的な採用成功を提案するアカウントセールスを募集！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

カバー写真のNG事例

1.急募 / ◯◯採用 など求める人材に関する文言が入っている



2.文字のみで構成されている



3.テキスト領域が30%を超えている



4.ミッション、ビジョン、バリュー以外の記載がある



© 2026 Wantedly, Inc.

カバー写真の設定方法

募集編集画面から、カバー写真として使用したい画像をアップロードする



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集ページから応募を増やすキーポイント

1 表示順を上げる

2 閲覧数を上げる

3 応募数を上げる

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

ユーザーの行動

1度目の意思決定

2度目の意思決定

Wantedlyにアクセスし
募集一覧を見る

タイトルと写真を見て
目を引いた募集をクリック

内容を読んで
「話を聞きに行きたい」を押す





👀!!



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集を作成しよう（メンバーの設定）



- ✓ 同じポジションで一緒に働く可能性のある人
- ✓ きちんと顔が見える写真でイメージを持ってもらう
- ✓ 統一感を生むために、背景や文面構成を同一にする

登録社員が多い方がイメージを持ってもらいやすい

© 2026 Wantedly, Inc.

メンバーの設定方法

募集編集画面から、作成する募集に紐付けたいメンバーのアカウントを選択する

最大4人まで設定が可能です。
1番左にくる方は、お写真の設定が必須となります。



© 2026 Wantedly, Inc.

募集を作成しよう（各項目の内容）

なにをやっているのか

- 事業の内容
- 個別のプロダクト/サービス

なぜやるのか

- ミッション、創業の理由
- 解決したい課題や目指す社会

どうやっているのか

- 行動指針/マインド/スタンス
- 大事にしている価値観
- 働く環境や教育体制

こんなことやります

- 今回の募集背景
- この仕事のやりがい
- 具体的な業務内容
- 求めるスキル / 人物像

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集本文の設定方法

募集編集画面から、あなたの会社について伝えよう（なにをやっているのか / なぜやるのか / どうやっているのか）の内容を記入する

以下の3項目を設定いただきます。
・なにをやっているのか
・なぜやるのか
・どうやっているのか
文字数は800字程度を推奨。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集本文の設定方法

募集編集画面から、募集するポジションの詳細（こんなことやります）の内容を記入する

具体的な業務内容、必須要件、求める人物像などを記載します。文字数は800字程度を推奨しています。



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

まとめ：募集ページから応募を増やすキーポイント

1 **表示順を上げる** → 定期的に公開を行えているか

2 **閲覧数を上げる** → タイトル、画像はターゲットに沿って作れているか

3 **応募数を上げる** → 内容はターゲットが魅力と思う内容でまとまっているか

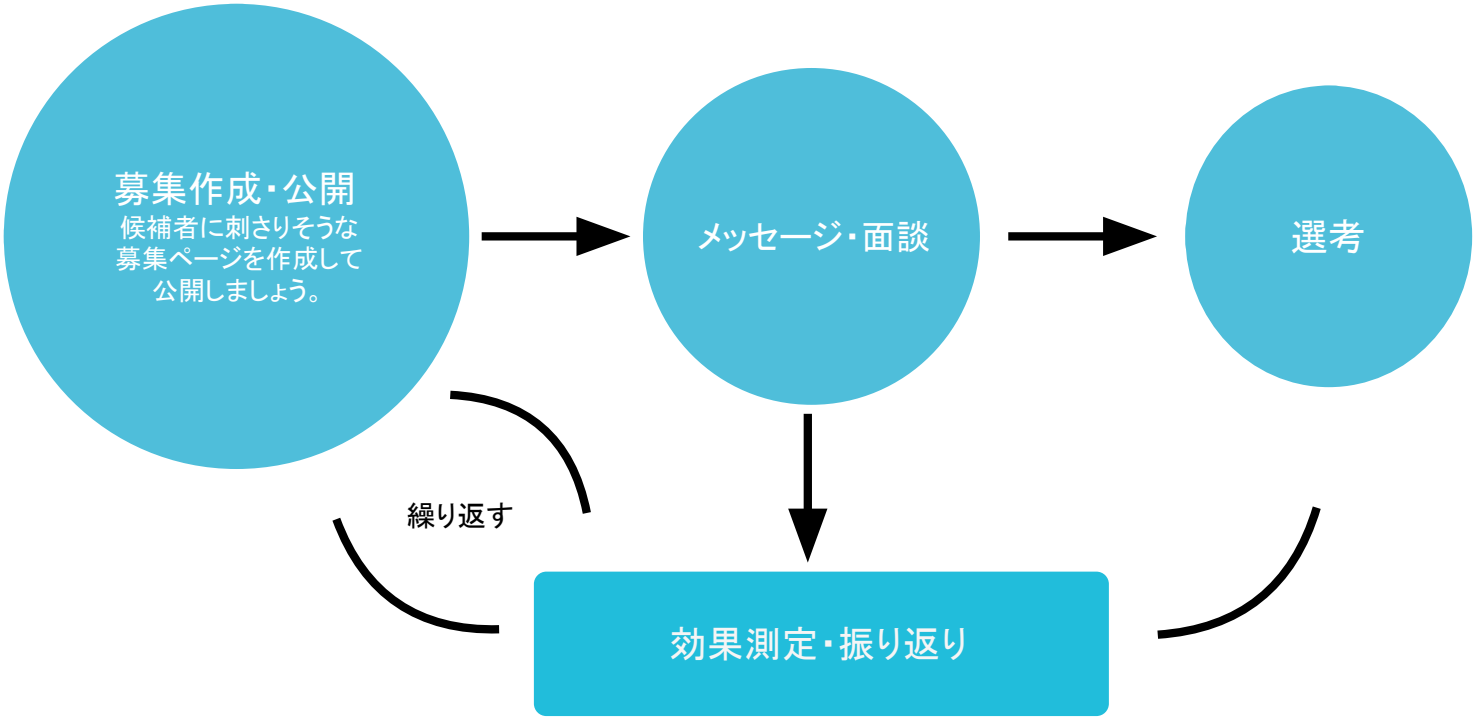
Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

本日のアジェンダ

1. 昨今の採用状況と Wantedly
2. Wantedlyとは
3. 募集ページの作成方法
4. **募集ページの運用方法**
5. 質疑応答

© 2026 Wantedly, Inc.

基本的な運用の流れ



Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

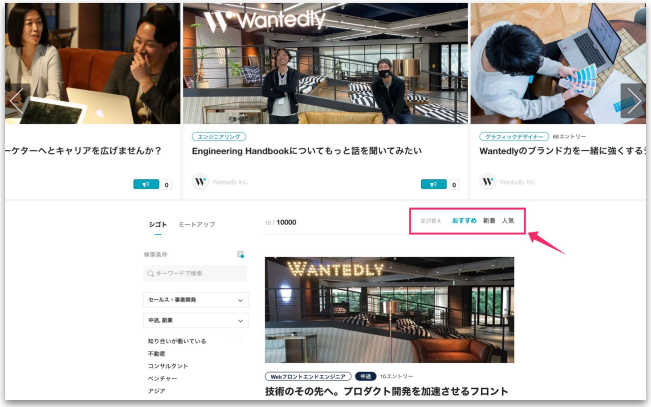
募集の運用を行う

おすすめの運用方法

最初の募集記事を出した後は、同職種・同ポジションで複数公開することをおすすめしています。

背景・理由

1. 新着欄に表示され続けることで、募集を多くの求職者に見てもらえる！
2. 魅せ方（画像・タイトル）を変えることで、色んな層の求職者に興味を持ってもらえる！



新しく公開した募集は、
募集一覧の「新着」に掲載されます



訴求軸を変えて募集を作成し、
効果検証を行なっていただくのが効果的です

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

募集の運用を行う



募集の複製方法

1. 複製したい募集の「･･･」から「募集を複製」をクリック
2. 「募集を複製しますか？」の画面で「複製」をクリックし、複製が完了
3. 複製した募集の編集画面に遷移するので、修正したい項目を編集し、公開してください。
4. 以下の点に注意
    a. タイトル：冒頭に［ Copy ］と追加された状態で複製されるので、文言を削除してください。
    b. カバー写真：複製されないため、新たにアップロードをしてください。

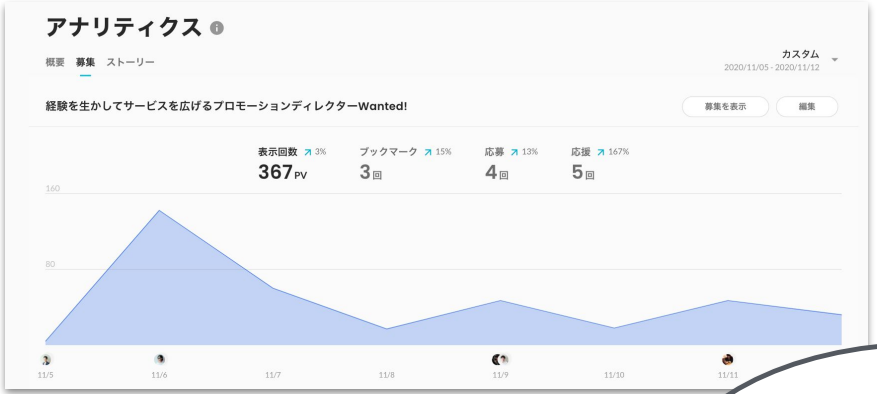
複製する際のポイント

- 頻度：1〜1.5週間に1本のペース
- 総数：3-5本/1職種
- 方法：募集を複製→新規公開
- 注意点：
    - 同日に同じ職種の募集を複数本公開すると、アルゴリズム的に表示されづらい
    - 募集の公開は1企業あたり1日30件まで

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

効果測定・振り返り

募集ごとに反応を確認するアナリティクス機能で効果測定・振り返りを行いましょう！





閲覧者の職種、年齢層を振り返り、ターゲットのズレなどを確認することで次の募集に生かせます。

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

運用ポイントの振り返り

- 募集ページは無制限に作成可能です！
- 新しい募集は新着欄に載るので閲覧される可能性が高いです！
- 1ポジションにつき週1回くらいのペースで、募集を複製して新規公開しましょう！
- どのような属性の方が、いつ見たのかはアナリティクスで確認できます！

会社独自の魅力をきちんと発信できているか、

繰り返し運用しながら確かめましょう！

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

質疑応答

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

よくある質問

© 2026 Wantedly, Inc.

質問1:「募集条件の連携」とはどのような機能なのか？

1. 管理画面の左側のタブから「募集条件」を選択
2. 募集条件画面にアクセスしたら、「新規作成」をクリック
3. 項目ごとに情報を入力する



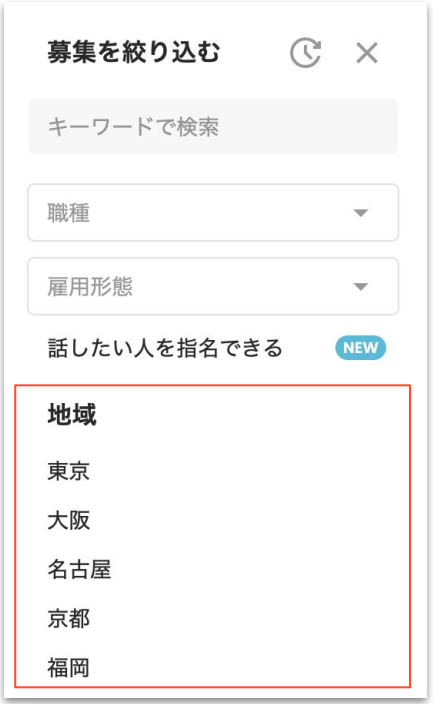


© 2026 Wantedly, Inc.

質問2:「面談を行う場所」は設定した方がいいのか？

募集編集画面から、「面談を行う場所」を設定することが可能です。
※会社ページの「会社情報」に住所を登録いただいた場合、その内容が反映されます。





Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.

質問3:「職種の詳細」には何を入れるべきなのか？

募集する職種の詳細や魅力の他、ガイドライン的にタイトルには入れられない文言を入れていただくと効果的です。

例）新規事業 / 地方創生 / AI活用 / 事業立ち上げ
　　リモート / フレックス / 未経験OK　など





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(本日)
- 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
- 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。
アンケートへのご協力をお願い致します

Wantedly © 2026 Wantedly, Inc.