

月間20,000通のスカウト実績のあるRPO会社が教える

スカウトの基本

marugoto

本書を読むとわかること



初めてスカウト文作成をする際に
作り方がわかる



スカウト文をリライトしたい際に
改善すべきポイントが見つかる



- 01** まるごと人事とは
Introduction
- 02** 基本的なスカウトの構成
Basic scout configuration
- 03** スカウト文作成の4つのポイント
4 points for creating scout sentences
- 04** スカウトがうまくいかない時
How to solve the problem

01 まるごと人事とは
Introduction

02 基本的なスカウトの構成
Basic scout configuration

03 スカウト文作成の4つのポイント
4 points for creating scout sentences

04 スカウトがうまくいかない時
How to solve the problem

ベンチャー・成長企業向けの「月額制オンライン採用代行」

採用実務を1ヶ月単位でご支援します！



月額45万円で、採用課題に合わせた**最適な設計**をしながら
面接以外の採用業務を代行します！



※面談・面接はお客様にて実施いただきます。

01 まるごと人事とは
Introduction

02 基本的なスカウトの構成
Basic scout configuration

03 スカウト文作成の4つのポイント
4 points for creating scout sentences

04 スカウトがうまくいかない時
How to solve the problem

全体を通してペルソナを意識しつつ、下記の流れで作成してみましょう。

読みやすいスカウト文の構成

① なぜスカウトしたのか

はじめまして。急成長ベンチャー企業を中心にXXXXサービスを展開している、株式会社〇〇〇〇 取締役の△△△と申します。

② 会社説明

〇〇様の**★カスタマイズ★**というご経歴を拝見し、弊社のXX職をキャリアアップの選択肢の1つに入れていただきたく、お声がけさせていただきました。今後、**★カスタマイズ★**をされていきたいとのことですが、弊社であれば〇〇様の理想のキャリアを築いていただけたらと思っております。

③ 会社やプロダクトの魅力

(競合他社との比較や業界での位置)

私たちはAI技術を活用したXXXXサービスを展開しています。〇〇〇〇というサービスの特長をご評価いただき、直近1年間で売上230%という成長を遂げています。

クライアント企業数も倍増する中、私たちと共に飛躍的にサービスを成長させてくださるメンバーを募集しております。

④ 募集背景

〇〇様には弊社が提供するXXXXサービスのXX職として、クライアント企業への導入支援や運用サポートをご担当いただければと考えております。日々のお客様からの問い合わせや導入サポート、ユーザートレーニングなどもお任せします。

業務の拡大に伴い将来のマネージャー候補も募集中ですので、キャリアアップも目指していただける環境です。

⑤ 具体的な業務内容

▼XX職の魅力

- ・社内で一番クライアントに近い存在であり、クライアント企業の事業成長に貢献できる
- ・フルリモートのため働き方の自由度が高い
- ・最新のマーケティングスキルを身につけられる

⑥ 訴求ポイントをまとめる

⑦ 明確なネクストアクション

ビジョンや実際の働き方など、まだまだお伝えしたいこともたくさんありますので、ぜひ一度オンライン面談でお話しできないでしょうか？今すぐの転職でなくても問題ございません。

「興味あります」という一言だけお返事いただければ、候補日程をご連絡させていただきます。ご返信お待ちしております。どうぞよろしくお願いいたします！

01 まるごと人事とは
Introduction

02 基本的なスカウトの構成
Basic scout configuration

03 スカウト文作成の4つのポイント
4 points for creating scout sentences

04 スカウトがうまくいかない時
How to solve the problem

POINT
01

ペルソナを明確にし、訴求ポイントを決める

POINT
02

テンプレ感ではなく特別感を演出する

POINT
03

文章はなるべく、シンプルに

POINT
04

ネクストアクションを明確に記載

POINT
01

ペルソナを明確にし、訴求ポイントを決める

POINT
02

テンプレ感ではなく特別感を演出する

POINT
03

文章はなるべく、シンプルに

POINT
04

ネクストアクションを明確に記載

ペルソナを担当部署とすり合わせ、 訴求すべきポイントを明確にしましょう！

✔ ペルソナとは・・・

ペルソナとターゲットは違います。

「一人の人物像」を「作り上げる」のか、「特定のグループ」を「絞りこむ」のかという違いです。

ターゲット設定については、
「30代、開発経験がある、首都圏在住」など、特定の条件にあてはまる人々のグループを絞り込むことを指します。

一方で、ペルソナ設計は年齢・性別・家庭環境・性格や志向性・
転職で実現したいこと・現職で不満に思っていることなど、
実在する一人の人物を想像して作り上げることです。

**スカウト文を考えるときはペルソナを設定すると、
魅力的な文章が作りやすくなります。**

ターゲットとペルソナの違い

ターゲット

20代～30代後半
開発経験3年以上
首都圏在住



ペルソナ

新卒から大手IT企業で
7年PMをしてきたが、
キャリアの頭打ちで
転職を検討中



29歳・男性

ペルソナを思い浮かべながらどんな魅力をアピールすれば興味をもってもらえるか考えてみましょう。訴求ポイントを探すには下記のような方法があります。

01 担当部署へヒアリングする

実際に入社した人や実務に当たっている人へのヒアリングが一番効果的です。

- 現在その職種で活躍されている方の入社理由は？
- 業務でのやりがいはなんですか？
- 他社と違うアピールポイントなどはありますか？

02 媒体のカスタマーサクセスや採用代行会社・人材紹介会社に聞く

媒体のカスタマーサクセスや採用支援企業は、複数の企業の求人内容や求職者の動向といったデータが豊富です。

- この職種の方々が、現職で不満に感じることや転職のきっかけとなることはどんなことが多いですか？
- 客観的にご覧いただいて、当社でしたらどのようなところに魅力を感じてもらえると思いますか？

03 インターネットで検索してみる

- 「〇〇(職種名) よくある転職理由」で検索してみる
- 該当職種の友人などがいれば、直接聞いてみる

よくある切り口としては下記があります。下記のキーワードを参考に自社の魅力を見つけてみましょう。

事業軸

▪ 事業フェーズ

↳ 1人目〇〇、立ち上げ期、
シリーズA/B、0→1、10→100、
上場企業で安定

▪ 事業の魅力

↳ 今後の成長性、売上、業界内順位、
受賞歴、導入事例

▪ イシュー

↳ 課題感、問題点を改善する必要性や
面白さなど

仕事軸

▪ キャリアアップ

↳ キャリアアップフロー、
評価や目標について、昇給昇格実績

▪ キャリアチェンジ歓迎

↳ 未経験OK、特定の職種からの人材の活躍

▪ 業務のやりがい

↳ 現場で活躍するメンバーの声や入社理由、
仕事の面白さ

会社軸

▪ 働き方

↳ リモートワーク、フレックスタイム制、
裁量が大きい、生産性重視
残業少ない

▪ 給与、待遇

↳ XXX万円以上確約、業界内での
給与水準の比較、インセンティブ、
ストックオプション付与

▪ 一緒に働く社員について

↳ 有名企業出身者、技術力の高さ、
社風などどんな人が多いか

▪ カルチャー

↳ バリュー浸透度、社風、経営層との
近さ、風通しの良さ

POINT
01

ペルソナを明確にし、訴求ポイントを決める

POINT
02

テンプレ感ではなく特別感を演出する

POINT
03

文章はなるべく、シンプルに

POINT
04

ネクストアクションを明確に記載

テンプレ感ではなく、特別感を演出する

どのような経歴に惹かれたかだけでなく、「その経験が自社でどう活かせるか」や「求めていることが実現できそうか」などを具体的に記載しましょう

CASE1.

箇条書きで評価ポイントを明確に記載

〇〇様のプロフィールに記載のご経験やスキルを拝見しご連絡差し上げました。

特に下記の点に魅力を感じ、興味を持っております。

- ・新規開拓営業に注力した結果、わずか3か月で社内トップセールスになり、目標を達成された実績をお持ちであること
- ・顧客との長期的な信頼関係の構築を得意とし、継続的にアップセル・クロスセル契約を実現しMVPを受賞されたご経歴をお持ちであること

今回〇〇様にご活躍頂けると考えているのはセールスのポジションです。顧客に合わせてご提案いただくコンサルティングの要素が大きいため、〇〇様のお力をお借りしたいと考えております。

CASE2.

候補者の志向と会社の目指している方向性がマッチしていることを記載

これまで人事として幅広いご経験をお持ちの点に大変魅力を感じました。

また、〇〇様がこの先やってみたいことに挙げられている「社会の変化に合わせ柔軟性のある社内ルールの構築や整備を行っていきたい」というご思考についても、当社は社員の働き方、柔軟な人生の選択ができる環境を整えることを優先度高く考えておりますのでマッチすると思っております。

ぜひ弊社で組織開発や制度設計にも携わって頂きたい、お声がけさせて頂きました。

【直近3年間で成長率〇〇〇%のHRtechベンチャー】社長直下の1人目人事としてご活躍いただけないでしょうか？

↳「成長率」と表現すれば売上や社員数などインパクトのある数字が使える／「社長直下」「1人目」「社内初」なども訴求力あり

【〇〇〇に興味があります！】急成長中〇〇〇サービスのカスタマーサクセスとして活躍しませんか？？

↳冒頭(〇〇〇)に候補者の具体的な経験や実績を記載(タイトルだけでレジェメをしっかりと読んでいることが伝わる)

「解約率を20%から8%まで改善したご実績」

「インサイドセールス組織の立ち上げ経験」

「1年目から予算比200%を達成されたご実績」

「史上最年少でマネージャーに抜擢された高い営業力」

↳後半は具体的にお任せしたい業務内容がイメージできるよう詳しく記載する

▼ その他訴求ワード

【フルリモート】【リモート】: 2020年以降リモート求人の検索率が急上昇しているため、候補者の興味度が高い

【IT業界へキャリアチェンジ】: 別業界からのキャリアチェンジを積極的に受け入れる場合

【〇億円の資金調達済み】: BizDev、マーケ、事業開発などの職種向き(資金力がありチャレンジできそうな印象を与えられる)

【市場規模約〇兆円】【ブルーオーシャンを開拓】: 営業のしやすさを訴求

POINT
01

ペルソナを明確にし、訴求ポイントを決める

POINT
02

テンプレ感ではなく特別感を演出する

POINT
03

文章はなるべく、シンプルに

POINT
04

ネクストアクションを明確に記載

スカウト文作成のポイント③「文章はなるべく、シンプルに」

簡潔で読みやすい文章を書くためのチェックリスト

伝えたいことが多いと1文が長くなりやすいため、**40字程度に収める**よう意識しましょう！

カテゴリ	チェック	チェック項目	例、補足
文章の基礎	✓	同じ内容を重複して説明していない	
	✓	結論から先に記載している	
	✓	カンマや句読点は使い方を統一する	
	✓	一文は40字程度が理想、長くても70字以内にする	
	✓	過剰な丁寧語や尊敬語、謙譲語は削除	「～させていただきたく存じます」
	✓	一文一意にする	
	✓	同じ文末を2回以上繰り返さない	～です、～ましたなど
	✓	表記のブレがないか	ウェブ→Web、セールス→営業、作る→創る、《》や■などの記号
	✓	「頭痛が痛い」のような意味の重複がないか	「会社の社員」「各項目ごとに」「進捗が捗る」など
読みやすさUP	✓	サービス名には「」をつける。読み方がわかりにくい言葉には初回のみ()で読み方を記載する	
	✓	文章中の()での補足説明はできる限り避ける	
	✓	ひらがなの方が読みやすい単語はひらがなに	私達→わたしたち、様々→さまざま、全て→すべて
	✓	意味がなくても伝わる言葉は削除	「～という」「～こと」

POINT
01

ペルソナを明確にし、訴求ポイントを決める

POINT
02

テンプレ感ではなく特別感を演出する

POINT
03

文章はなるべく、シンプルに

POINT
04

ネクストアクションを明確に記載

スカウト文作成のポイント④「ネクストアクションを具体的に記載」

「お返事お待ちしております」といった漠然な依頼ではなく、
「どのように返信すればいいのか」を具体的に記載すると返信のハードルが下がります。

返信のハードルが下がる文章例

- 「興味あります」←こちらのみに結構ですのでご返信いただけましたら、日程候補をお送りいたします
- 👍スタンプのみに結構ですので、ご返信いただけましたら日程候補をお送りいたします。
- オンライン面談をご希望いただける場合はこの求人に興味があるを押してください。
- 日程調整ツールを使用する

こちらからご都合の良い日程でご予約ください
URL: ~~~~~

01 まるごと人事とは
Introduction

02 基本的なスカウトの構成
Basic scout configuration

03 スカウト文作成の4つポイント
4 points for creating scout sentences

04 スカウトがうまくいかない時
How to solve the problem

切り口は大きく4つ！もっとも即効性があり大事なものは、**いかにHotな人材にスピード感を持ってスカウトを送付できるか**です。

要因

運用

- ・ピックアップしてから送付までに時間が空いてしまっている
- ・返信の期待値が低い人に送っている

対策

- ・ピックアップ当日に送信ができるフローに改善（最低でも3日以内に送付）
- ・ログイン日数は1週間以内が理想（スカウト文を変えるよりもHotな人材に送付できるかが重要！）

スカウト文・求人内容

- ・スカウト文が長すぎる
- ・ターゲットに訴求できていない（訴求ポイントがずれている、未経験向けに専門用語を多用している等）
- ・テンプレ感がある
- ・必要な情報が入っていない

- ・スカウト文の見直し
- ・p14を参考に訴求ポイントを再構築。切り口を変えて、ABテストしてみる
- ・条件面の記載の見直し（求人を見て返信するかどうかを決める人が多いため）

切り口は大きく4つ！もっとも即効性があり大事なものは、**いかにHotな人材にスピード感を持ってスカウトを送付できるか**です。

要因

ターゲット

- ・ 求める人材と提示できる条件に乖離がある
- ・ ターゲットにとって、転職メリットがない
- ・ レジューメから必須条件が読み取れない人をすべて除外している

対策

- ・ 要件と条件がミスマッチの場合は、担当部署に市場感を伝えすりあわせる
(人材紹介会社から情報収集するなど)
- ・ スカウト送付段階で絞りすぎないように担当部署と調整する

時期

- ・ 全体的にスカウトの返信率が低い時期に送付している
→7~8月は低い傾向あり

- ・ 季節ごとの求職者の動向を把握したうえで送信時期を検討
(返信率が低かった時期に送信した方に、時間を置いてから再送することもおすすめです)

✔ 検索条件の見直し

- 職種設定 / フリーワードいずれかのみ設定する
- ターゲット企業見直し(レジュメが薄くても期待できる企業リストの作成)
- 検索キーワードの見直し(使用ツールなど細かくヒアリングし、フリーワード検索で拾う)
※ログイン期間を伸ばすのはおすすめしません(明らかに開封率が落ちるため)

✔ 要件を広げる

- 必須要件の優先順位付け
- 年齢、学歴、離職期間、社数の見直し

✔ 再送

- 返信率は新規と比較してそこまで高いわけではないが、効果のあったスカウト文面で再送をおこなってみる

✔ 新着をデイリーチェックする

✔ 新しい媒体の導入

- 基本的には現在の媒体を活用しきったあとの最終手段。ターゲットやコストをふまえて適切な媒体を選びましょう。

- ❏ 候補者の出身業界ごとにカスタマイズを作成し、スカウト文の作成工数を減らす
- ❏ 土日祝日夜間の面談時間を設けてみる
- ❏ SNS等が連携されている媒体では、
「Twitterやnoteでの発信内容や考え方」「インタビュー記事の内容」「他者からの紹介コメント」の内容を、
カスタマイズに入れ込むことで1to1のメッセージが作れる
- ❏ 「今すぐと言う状況でなくてももちろん大歓迎ですので、中長期につながるご縁として…」
「現職でご活躍されておりお忙しい状況かとは思いますが…」などの一言を入れ、面談のハードルを下げる
- ❏ 3回目の再送で「ご迷惑と感じられることは本意ではありませんので、弊社からのご連絡はこれで最後にしたいと
思います。カジュアルに一度お会いしたいです！と最後の連絡(チャンス)であることを告げる

スカウトノウハウや工数にお困りの際は・・・
「まるごと人事」にご相談ください！

- ➡ まるごと人事では、**設計～運用～改善までワンストップでスカウト業務のご支援が可能です**
- ➡ **常時120社の支援を通じて、月間2万通のスカウト送信実績があります。**
120以上の媒体の運用実績もありますので、**媒体ごとの活用ノウハウも豊富です。**

豊富なノウハウ

各職種のキーワードリストなど
ノウハウも豊富

エンジニア採用に強い

支援業務の約40%がエンジニア
採用

名称	解説	カテゴリ	フレームワークに紐づく言語	動的 / 静的	よく使われる目的
Kotlin	Android公式開発言語でモバイルはこれでしょという印象です。Kotlin,Swiftで書いているのは当たり前で他に何を使ってるかも焦点。今後需要の増加が見込まれ、技術者も不足すると予想される。	モバイル	なし	静的	Androidアプリ開発
Swift	iOSのアプリといえばこれ。一般的なWebアプリの開発も可能。不具合が起こりづらく、安定してアプリやシステムを稼働するために必要なコードの安定性を高く保つことが可能。安定した需要が見込まれ、技術者も不足すると予想される。	モバイル	なし	静的	iOSのアプリ開発 (Webアプリケーション、Webサーバーも作成可能)
Vue.js	フロントフレームワークでこのアプリのこの部分だけときに便利。ウェブサイト、JavaScriptの需要と連動。				
Angular	google主導で開発されている種たいフロント開発に向面、独自の仕様が多く学習需要は下火で人材も多くな				
React	最近人気のフロントフレームワークアプリケーションやアジア圏ではVue、欧米でない。案件数は徐々に増え				
JavaScript	最近人気のフロントフレームワークアプリケーションやアジア圏ではVue、欧米でない。案件数は徐々に増え				
HTML	管段目にするWebページの表現するための基本となWEBデザインの需要高まり職種が細分化されているが				
CSS	HTMLで書かれたWebページ、フォントなど) HTML				

No	大分類	職種名	職種詳細(商材や言語など)	キーワード(オレンジは比較的高級な技術)
1	エンジニア	フロントエンジニア		React, Redux, Angular, Vue, JQuery, javascript, Typescript, CSS3(Sass, PostCSS), HTML5, JS
2	エンジニア	サーバーサイドエンジニア		Laravel, Ruby, Spring, PHP, Java, gRPC, GraphQL, ROR, Ruby on Rails, Node.js
3	エンジニア	サーバーサイドエンジニア	PHP	php, Laravel, CSS, JavaScript, WordPress, Symfony, CakePHP
4	エンジニア	サーバーサイドエンジニア	Ruby	Ruby on Rails, RoR, Sinatra
5	エンジニア	QAエンジニア		JSTQB, テスト, 自動化, 品質管理, 品質保証, Jenkins, TravisCI, 検証, selenium, CircleCI
6	エンジニア	サポートエンジニア		導入, システム, サポート, 運用
7	エンジニア	ネイティブアプリエンジニア		iOS, Android, swift, objective-c, java, kotlin, アプリ, スマフォ, firebase, Flutter
8	エンジニア	バックエンドエンジニア	go	go, golang, vue, バックエンド, GCP, GKE, Docker, Kubernetes, k8s
9	エンジニア	バックエンドエンジニア	Ruby	Ruby on Rails, RoR
10	エンジニア	バックエンドエンジニア		go, vue, Python, php, Ruby, MySQL, Docker, Kubernetes, k8s, GCP, GKE, Rust
11	エンジニア	フルスタックエンジニア		フルスタック, マルチ, テックリード
12	エンジニア	データサイエンティスト		情報処理, 人工知能, 統計学, 機械学習, 分析, Python, R, JAVA, SQL, Scala, MATLAB, ARIMA, S
13	デザイナー	WEBデザイナー	UI/UXデザイナー	UX, UI, UX設計, UI設計, sketch, XD, FIGMA, Webデザイン, Illustrator, Photoshop, Git, github
14	デザイナー	WEBデザイナー		コーディングもできる
15	ディレクター	プロジェクトマネージャー	SaaS, IT	アプリ開発, マネジメント, 進行管理, サービス設計, ディレクション, WordPress, PM
16	セールス	セールス	商材がSaaS	SaaS, ソリューション, BtoB, ソフトウェア営業
17	セールス	アカウントエグゼクティブ	ITソリューション営業	アカウントエグゼクティブ, アカウントマネージャー, IT, ソリューション, ソフトウェア, S
18	セールス	インサイドセールス	MAツールが使え	MA, Pardot, Marketo, salesforce, マーケティング, インサイドセールス, 営業企画, 分析, イン
19	セールス	パートナーセールス	代理店営業	代理店, 代理店営業, パートナーセールス
20	マーケティング	marketer	MAツール	MA, Pardot, Marketo, salesforce, マーケティング, データ分析
21	マーケティング	marketer	広告運用ができる	MA, Pardot, Marketo, salesforce, マーケティング, 運用, 広告運用, リスティング広告, ディス
22	マーケティング	marketer	コンテンツマーケ	キーワード設計, コンテンツマーケティング, SEO, SEM, HuBSpot, webディレクション, LF
23	マーケティング	広報・PR		プレスリリース, オウンドメディア, PR, メディアリレーション, メディアリレーションズ
24	コーポレート	経理事務		アドミン, 経理, 簿記, excel, word, 決算, 領収書, 税理士, 公認会計士, 原価計算
25	コーポレート	労務事務		労務 社会保険 事務 excel word 勤怠 勤怠管理 給与計算 安全衛生管理 労務管理+

実績が豊富！安くて低リスク！貴社に注力できる体制！



累計480社の支援実績！
ノウハウも貴社に残します！



面接以外の採用業務を
まるごと代行！
業務も柔軟に変えられる！



1ヶ月単位の更新！
低リスクではじめやすい！



PDCAサイクルを回し、
採用活動を常に
アップデート！



継続率95%以上！
たくさんのお客様に
ご満足いただいています！

まずは 30分の無料採用相談 からどうぞ！

→ **[無料採用相談はこちら！](#)**

“採用がわからない...どこまでお願いできるかわからない...” など
ざっくばらんに採用相談にのっておりますので、お気軽にご連絡ください！

marugoto 会社概要

会社名	マルゴト株式会社
設立日	2015年10月
事業内容	採用代行、バックオフィス代行、資料制作代行
代表取締役	今 啓亮（こん けいすけ）
社員数	195名（2024年12月時点）
会社名	〒060-0061 北海道札幌市中央区南一条西十六丁目1番地323 春野ビル3F
本社HP	https://marugotoinc.co.jp/



経済産業省 北海道経済産業局が実施するスタートアップ育成支援プログラム「J-Startup HOKKAIDO」の認定スタートアップとして選定されました。



「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（女性活躍推進法）に基づく認定マーク「えるぼし」の最上位である認定段階3を取得しています。



総務省が主催する「テレワークトップランナー2024」にて、テレワークの十分な実績や、テレワークの活用による経営効果の発揮等、優れた取組を行っている団体20社中の1社に選定されました。