

SCOUT MESSAGE BEST PRACTICE

LinkedIn・Facebook・X を活用した SNS採用における
スカウトメッセージのベストプラクティス

CONTENTS

はじめに	01
SNS採用における スカウトメッセージ	02
各SNSの特性	03
成功するスカウトメッセージ の具体例	04
弊社ソリューション のご紹介	05



はじめに

01

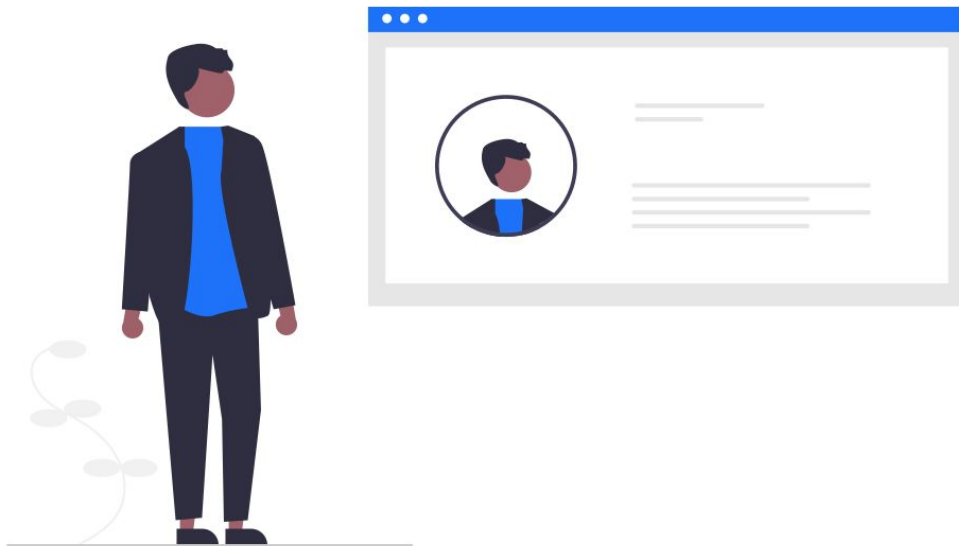
SNS採用とは

What is SNS recruitment

SNS採用(ソーシャルリクルーティング)は、従来の転職サイトやエージェントに頼る採用活動とは異なり、SNSを活用して優秀な人材を発掘・アプローチする採用手法です。

日本のSNSの利用者数は2023年には1億580万人となっており、若者中心のコミュニケーション手段からあらゆる世代のコミュニケーション手段となっています
(※総務省 情報通信白書 令和6年版)。

Linkedin・Facebook・X(Twitter)などのプラットフォームを活用し、潜在的な転職意向を持つ候補者や、従来の採用チャネルでは見つけにくい専門職・エンジニアなどの人材との接点を広げる方法として有効です。



今、SNS採用に取り組む理由

Reasons for working on it

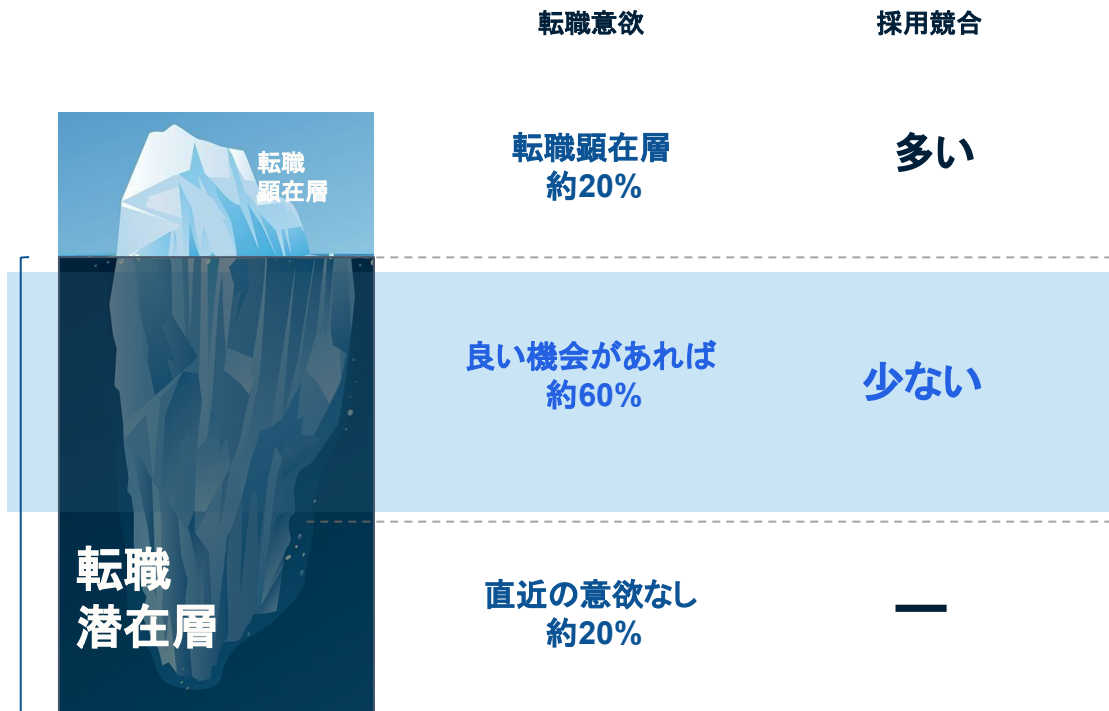
売り手市場において、 転職潜在者層へのアプローチが不可欠

転職サイトに登録する転職顕在層はすでに取り合い状態となっており、そのため、転職意欲が潜在的な人材にアプローチできるSNS採用の重要性が高まっています。

ハイクラス人材は、転職市場に出てこない

ハイクラス人材は転職サイトやエージェントサービスに登録せず、リファラルや特別なスカウティングによって転職を決定することが多いです。

そのため、転職意欲が顕在化する前からアプローチを行い、接点を持つことが非常に重要となります。





SNS採用における スカウトメッセージ

02

SNS採用におけるスカウトメッセージの注意点

Notes on scout messages.

SNS上では、転職サイトに投稿しているような顕在化した転職意欲を持つ候補者ではなく、潜在的な転職意欲を持つ候補者へのアプローチが主となります。そのため、アプローチの仕方に違いが求められます。

候補者ごとに適した コミュニケーション

SNSでのアプローチを行う際は、基本的に転職意向度が分からない状態からコミュニケーションがスタートします。そのため、意向度を確認し、候補者ごとに適切な温度感のメッセージを送り、面談や選考への移行も慎重に行う必要があります。

関係構築の必要性

転職を前提としたコミュニケーションが取れる転職サイトとは異なりSNSの利用目的は様々です。転職を押し付けるようなコミュニケーションではなく、まずは関係構築が必要です。また、プライベートのみでの利用をしているユーザーも多いため、配慮を忘れずに。

 AUTOHUNT
各SNSの特性

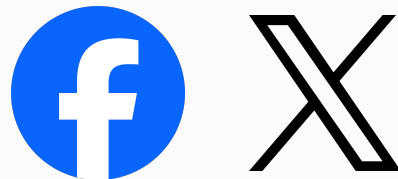
03

スカウトを行う SNSプラットフォーム

SNS platform for scouting.

今回、SNS採用において特に利用頻度の高いSNSプラットフォームとして、「LinkedIn」、「Facebook」、「X(旧Twitter)」の3つをピックアップしました。

それぞれ異なるユーザー層や特性を持っており、これら3つのSNSプラットフォームの特徴やスカウトメッセージの最適なアプローチ方法について解説します。





LinkedInは、ビジネス向けのソーシャルメディアプラットフォームです。全世界で10億人以上の登録ユーザーがおり、日本では400万人超の登録ユーザーがいます。直近、日本の登録者数も大幅に増えており、LinkedInの国別新規登録者ランキングでは日本が1位を獲得しているほど注目されているSNSです。キャリア構築やネットワーキング、求人・採用活動に特化しているためビジネスに関する感度が高いユーザーが多く、SNS採用に適した媒体と言えるでしょう。

狙えるユーザー属性

外資系企業やコンサル、IT、メーカーに在籍しているビジネス感度の高いミドル層が中心。

有効なスカウト文の特徴

ビジネス利用が多いため、丁寧でフォーマルなトーンが求められます。初回のリクエストメッセージは300文字以内にまとめ、つながり承認後に具体的に企業や求人の内容を伝えるのが効果的です。



facebook

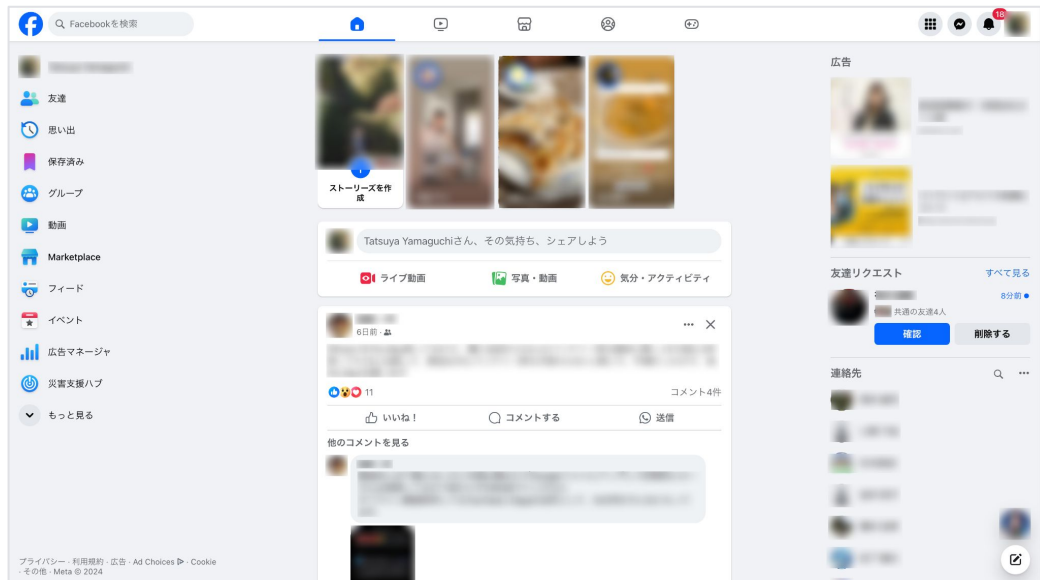
Facebookは、家族や友人と繋がるためのソーシャルメディアプラットフォームです。日本の月間のアクティブユーザー数は2600万人で、個人の日常シェアから、企業の広告・マーケティング、オンラインコミュニティの形成など幅広く利用されています。実名での登録を前提としており、すでにビジネスのための活用も盛んに行われているサービスです。

狙えるユーザー属性

スタートアップ企業の従業員が多く、主に20代後半から40代前半がメインターゲット。

有効なスカウト文の特徴

ビジネス利用ではなくプライベート利用が多いため、いきなりのスカウトには注意が必要。プライベートな側面に配慮した柔らかいトーンが効果的です。





X(旧Twitter)は、短いテキストや画像、動画を共有し、リアルタイムで情報を発信できるソーシャルメディアプラットフォームです。日本では約4,500万人以上のユーザーが登録しており、カジュアルなやり取りやトレンドの情報発信が特徴です。

ビジネスとしては、特にマーケターやデザイナーなどクリエイティブ業界での利用が盛んで、ノウハウを発信しているアカウントも多く存在します。

狙えるユーザー属性

主にマーケターやデザイナーなどクリエイティブ職に従事するユーザーが多い。

有効なスカウト文の特徴

短文かつフランクな内容が望めます。候補者の投稿内容をリサーチし、それに基づいたパーソナライズされたアプローチが効果的です。



プラットフォーム：仕様・特徴

Platform: Specifications and features

制約・仕様

送信範囲

推奨テキスト

その他



Premiumアカウントで使える機能
「InMail」が必要。
一定数以上の送信をする場合は
追加クレジットが必要

つながりがなくても送信可能。

ビジネスを前提としたコミュニケーションで、丁寧に。

メッセージ一覧に件名が表示されるため、開封率に大きく影響する。



通常アカウントのダイレクトメッセージを使用。
一定期間内の送信回数が多いと
一時的に制限される場合がある。

友達でないユーザーにも送信可能だが、相手が承認しない限り見られない。

プライベート利用に配慮した
柔らかいコミュニケーション。

Facebook上のプロフィールを元に
パーソナライズした情報をスカウト
に入れ込める。



通常アカウント or 有料アカウント
「X premium」のダイレクトメッセージを使用。一定期間内に同一の文面を送信すると制限が発生する場合がある。

設定によって異なるが、「認証済みアカウント」のみ受け取れる設定にしているユーザーが多い。

フランクかつ短文で簡潔に。

X上の投稿で興味関心を把握できる。



成功するスカウトメッセージ の具体例

04

LinkedIn スカウトメッセージ例

- 初回のリクエストメッセージは300文字以内にまとめ、つながり承認後に具体的に企業や求人の内容を伝えるのが効果的です
- 候補者のプロフィールや投稿を反映し、個別にメッセージをカスタマイズすることが重要です
- LinkedInでは件名が一覧に表示されるため、短くて興味を引く件名を意識することで開封率が向上します

初回リクエストメッセージ

件名	初めまして、〇〇〇と申します。
本文	Yoshida様 はじめまして、〇〇〇と申します。 繋がって頂けると嬉しいです、どうぞよろしくお願いいたします！

繋がり承認後メッセージ

件名	繋がりがありがとうございます！ [データサイエンティスト・△△△・フルリモートフルフレックス可]
本文	XXX様 繋がりがありがとうございます！唐突なお伺いで恐縮ですが、外のキャリアオポチュニティにご関心あたりしますでしょうか？ 事業横断のデータサイエンスチーム立ち上げのご経歴を拝見し、複数の関係者をまとめてプロジェクトを推進されるお力をお持ちだと感じ、ご連絡差し上げました。 もしご興味いただければ、弊社△△△のデータサイエンティストのポジションについて一度ご案内させていただけないでしょうか？ ・柔軟な働き方、フルリモート可、コアタイムなし ・CTO経験者がテックリードを担うなど、切磋琢磨し成長できる環境 少しでもご興味ありましたらすぐにご案内いたしますので、ご返信ください。

facebook スカウトメッセージ例

- プライベート利用が多いSNSであるため、メッセージのトーンは採用色を落としてファーストコンタクトを取るのがベターです
- 候補者のプロフィールや投稿を反映し、個別にメッセージをカスタマイズすることが重要です

本文

XXX様

初めまして、AIスタートアップ△△△の〇〇〇と申します！

唐突にビジネスのご連絡を差し上げてしまい恐縮なのですが...XXX様のこれまでのキャリアを拝見し、ご連絡させていただきました。
(特に◇◇◇社でのご経験が大変魅力的に感じました...！)
現在CxOポジションをクローズドに探しておりまして、可能でしたら弊社のご紹介をさせていただきます。

[簡単に弊社の特徴をご紹介します]

- ・AI領域が急成長中
- ・柔軟な働き方、フルリモート可、コアタイムなし
- ・CTO経験者がテックリードを担うなど、切磋琢磨し成長できる環境

少しでもご興味いただければカジュアルにお話しさせていただければと思いますので、一度ご返信いただけますと幸いです。

X スカウトメッセージ例

- プライベート利用が多いSNSであるため、メッセージのトーンは採用色を落としてファーストコンタクトを取るのがベターです
- 候補者のプロフィールや投稿を反映し、個別にメッセージをカスタマイズすることが重要です
- フランクに短文で簡潔なメッセージが好まれます

本文

こんにちは！

直近投稿されているデザイナーあるあるのポストに共感ご連絡いたしました。
△△△という会社でクリエイター領域の採用担当しているのですが、ぜひXXさんのような方に弊社のことを紹介させていただきたく思っております！

- ・自社のデザイン力を事業競争力と捉えて重要視している
- ・柔軟な働き方、フルリモート可、コアタイムなし

とデザイナーの方には働きやすく、オーナーシップを持って働ける環境になっているのではと自負しています。

少しでもご興味ありましたら一度カジュアルにお話しいただきたく、ご返信いただけると嬉しいです！



弊社ソリューション のご紹介

05

SNS採用をより効率的に行うために

Efficient SNS adoption

これまで説明したSNS採用におけるスカウトは、候補者の選定やメッセージの個別送付など、多くの工数が必要となります。

そういった手間のかかる行動をより効率化し、採用担当様が集中すべき本来の業務にフォーカスいただけるよう、弊社が提供するAUTOHUNTをご紹介します。





ハイクラス・ハイスکیل人材採用プラットフォーム

業界最大級 **780** 万人
人材プロフィール数 以上

転職媒体に登録していない
優秀な人材にアプローチ

ウェブ上のSNSやメディア情報、企業の情報を収集・統合し、膨大な情報から優秀な人材を横断して検索できる人材プラットフォーム。



膨大なデータから優秀な人材を見つけ出し、SNSアプローチまでを一気通貫で実現

膨大なウェブ上の様々なデータを収集・統合し、個人プロフィールを可視化。

採用ターゲットとなる優秀な人材をピンポイントで見つけ出し、SNS上で個別最適化したアプローチを行うことが可能。

【ウェブデータ収集(例)】

【統合・プロフィール可視化】

【SNSアプローチ自動化】

オープンな情報を収集・統合 SNS/MEDIA/ 会社の公開情報 等



The screenshot shows a detailed profile for Yasuhide Sato. The profile includes:

- 言語レベル (Language Level):** English, Indonesian, Chinese, French.
- スキル (Skills):** AIスタートアップ@XAIONDATAに4人目入社 | 採用プラットフォームSaaS'AUTOHUNT'のCS立ち上げ+RPO事業責任者 | ソーシャルリクルーティングで採用支援 | 副業でキャリアコーチング | #国家資格キャリアコンサルタント #G認定 #メンタルヘルス検定2種 #HSG級 #GeoGuessr
- 職歴 (Work History):**
 - 株式会社XAION DATA**
 - VP of Customer Success & Product Manager
 - 2022/01 - 現在 1年10ヶ月
 - 心斎橋エージェンシー RPOコンサルタント、および自社採用の経験を元に自社採用プロダクトのCSとPDMを担当しております☆
 - 2023/01 -
 - VP of Customer Success & Product Manager
 - 2022/01 - 2023/0
 - Executive Search Director & Business Development Manager

The screenshot shows the 'メッセージ送信' (Send Message) interface. It includes:

- 送信アカウント (Sending Account):** Makoto Matsuyama (LinkedIn)
- プラットフォーム (Platform):** LinkedIn
- メッセージ (Message):**

ABターゲットティング①

テンプレート作成・編集

プレースホルダー

プレースホルダーチェック

#_CANDIDATE_#様

はじめまして！
株式会社XAION DATA (https://xaiondata.co.jp/) の松山と申します。
LinkedInでは、積極的に様々な業界の方々と交流ができればと思い、申請をお送りさせて頂きました。
もし宜しければご返信いただければ幸いです。
何卒よろしくお願い致します。
- 送信ボタン (Send Button):** 25名にメッセージを送る

AUTOHUNTの流れ

①母集団形成

企業・人の双方の検索条件で柔軟かつ多様な詳細検索が可能

単一のSNSでは情報が少なく、アプローチが叶わなかった候補者に対しても、探し当ておよびアプローチが可能に。

【ウェブデータ収集(例)】

オープンな情報を収集・統合
SNS/MEDIA/ 会社の公開情報 等

【統合・プロフィール可視化】

The screenshot shows a unified profile for Yasuhide Sato. The profile includes a profile picture, name, location (Tokyo), and social media links (W, X, n, G, b). It also displays a data collection date (2023/10/23) and a last update date (2023/08/27). The profile is divided into sections: 言語レベル (Language Level), 概要 (Overview), 職歴 (Work History), and スキル (Skills). The 概要 section provides a detailed overview of the user's background, including their role as a VP of Customer Success & Product Manager at XAION DATA, their experience with AI and SaaS, and their involvement in various projects and roles. The 職歴 section lists their work history, including roles at XAION DATA and as a VP of Customer Success & Product Manager. The スキル section lists their skills, including AI, SaaS, and Product Management.

AUTOHUNTの流れ

②候補者検索

各種公開情報を統合し、充実したプロフィール情報を表示

新規ユーザー抽出、プロフィール変更の最新順や返信率の高い順での並び替え等も可能。

企業データベースを内包することで、人のスキルだけでなく企業属性から最適な人材を検索。

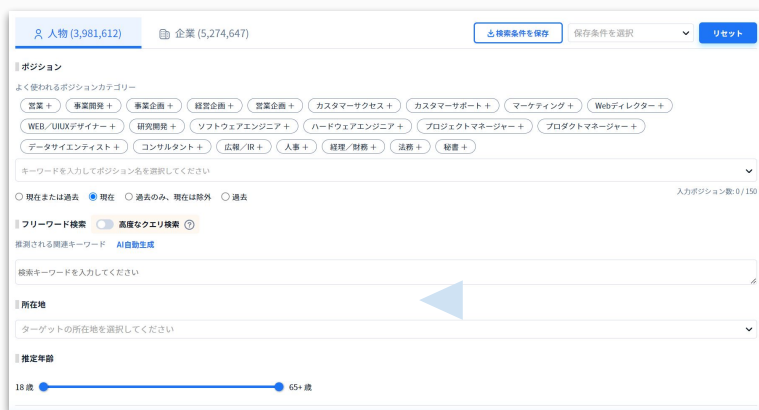
【人物検索軸】

現職のポジション / 業界カテゴリー / 所在地 / 職歴年数 / 言語レベル / 現職の
在籍期間 / NGワード / 個人名 / 在籍企業・卒業大学 / 企業規模 /
フリーワード検索 / 国籍 / アクティブ度 / 推定年齢 / 転職回数 等



【企業検索軸】

求人情報掲載日 / 企業名 / 法人番号 / 上場・非上場 / 業界カテゴリー /
フリーワード検索 / 所在地 / 売上規模 / 純利益 / 設立年度 /
資本金 / 社員数 / 活動タグ / 分野タグ / 決算月 等



AUTOHUNTの流れ

③メッセージ

各種SNSを通じた一斉スカウト送信 / 送信自動化

LinkedInの場合はつながり申請、X(Twitter) / Facebookの場合はDMにて、メッセージの一斉送信が可能。

01 送信先選択(複数選択可)

Yasuhide Sato (推定年齢: 34) 日本東京都 最終情報取得日: 2023/05/21

つながり

言語 French English インドネシア語 Chinese

スキル オンボーディング エンタープライズセールス ユーザーエクスペリエンス (UX) キャリアコンサルティング

職歴 2022/11 - 現在 XAION DATA, Inc. - Vice President of Customer Success
2022/11 - 現在 - Vice President of Customer Success
2022/07 - 現在 - RPO コンサルタント

学歴 2008 - 2013 早稲田大学 WASEDA University - Bachelor's degree
2005 - 2008 私立 早稲田高等学校

Shuto Sato (推定年齢: 29) 日本東京都東京 最終情報取得日: 2023/05/21

スキル 事業開発 セールス 面談 新規事業 エンジニア採用 コーポレート採用 採用 面接 人事 (HR)

職歴 2019/02 - 現在 自営業 - Freelance Recruiter
2020/07 - 現在 XAION DATA, Inc. - HR Consultant
2019/02 - 現在 フリーランス - Back-office

学歴 2013 - 2017 早稲田大学 WASEDA University

02 プラットフォーム及び送信アカウント設定

送信アカウント 必須

プラットフォーム 必須

② SNSアカウント連携について

送信アカウント

求人ID

求人 ID / 求人名

プラットフォーム

LinkedIn

Facebook

Twitter

LinkedIn

03 メッセージ送信(分割 / 予約送信可)

70名にメッセージを送る

予約送信

分割送信

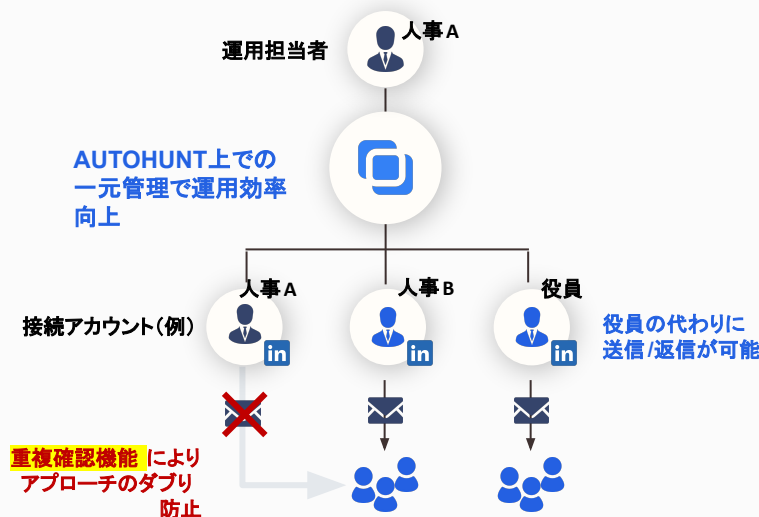
AUTOHUNTの流れ

③候補者管理

SNSアカウントの一元管理 / 自動化により、工数削減と運用の最適化を実現

自分以外のSNSアカウントを接続することで、該当アカウントでの返信対応や網羅的な追客メッセージ送信等の代替運用が可能。また、SNSごとの属人管理になりがちなソーシャルリクルーティングにおいて、チームでの運用を簡易化。
※現状はLinkedInのみ運用可能となります。

AUTOHUNTを通じて、ソーシャルリクルーティングにおける チーム運用を最適化

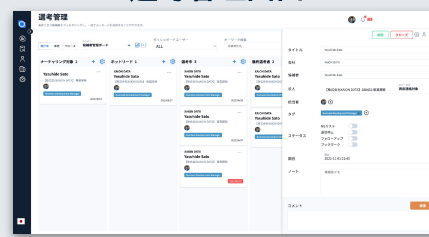


*企業の代表者や役員よりメッセージを送信することで返信率が向上

チャット管理画面



選考管理画面



Thank you

本資料やサービスに関するお問い合わせはこちら

https://www.autohunt.jp/whitepaper/service_introduction/