



LAPRAS

LAPRAS SCOUT
Kick-off Session

Thank you

LAPRAS SCOUTをご導入いただき
ありがとうございます

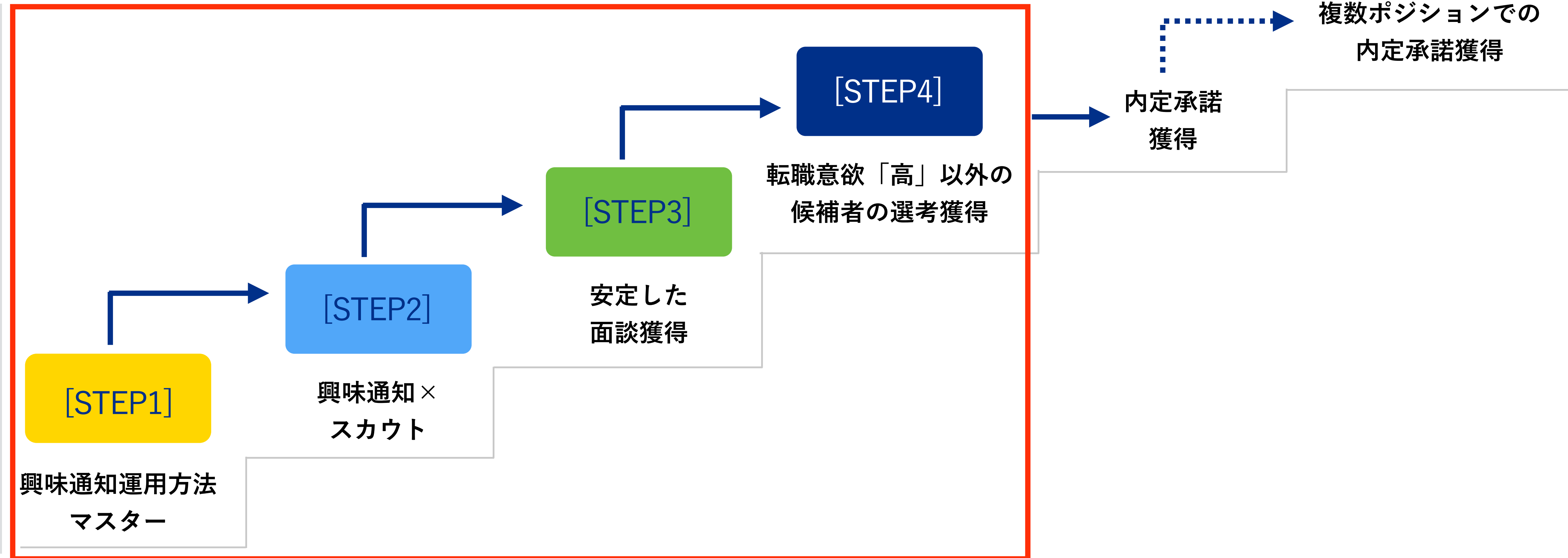
Agenda

1. ご支援の流れと本日のゴール
2. 【前提の理解①】LAPRAS SCOUTの特徴
3. 【前提の理解②】ポジション別スカウト戦略
4. 【ヒアリング①】採用要件
5. 【ヒアリング②】LAPRAS SCOUT役割分担
6. LAPRAS SCOUTの使い方
7. ネクストアクションの確認
8. (参考) 困った時は

LAPRAS SCOUT運用定着までの約3ヶ月間、
LAPRAS SCOUT導入プロジェクトとして皆様をサポートさせていただきます



運用ス
テップ



各種MTGまでのToDoが記載されているチェックリストや
各MTG時にCSMと一緒に眺める進捗表が一つにまとまっています

導入後 1週間MTGまでに		完了	主担当	対応期日	アクション
▼ 目標：【Step1】興味通知 運用方法マスター					
進捗度 0%	☐	Zさん			下記が期日までに完了しているかを確認する
	☐	Zさん			会社情報の設定
	☐	Zさん			興味通知用アピールコメントの設定
	☐	Zさん			JOBの作成・公開
	☐	Zさん			JOB完成後にLAPRAS CS担当へレビュー依頼 ※推奨
	☐	Aさん			【JOB公開後】候補者ピックアップ 件
	☐	Bさん			【JOB公開後】興味通知送信 件
	☐	Zさん			週次スカウト時間のブロック
	☐	Dさん			(出来たら)「興味あり」リアクションの方へのメールテンプレート作成
—					

総累計（面談数以降は候補者のステージより数値をカウントしておりますので、ステージの変更をお願いします！）

タレントプール追加数	興味通知送付数			スカウトメール送付数	返信数
0	0			0	0
アーカイブ数	興味あり	分らない	興味なし	返信率目標	返信率実績
0	0	0	0	20%	#DIV/0!

※タレントプールからアーカイブした数

直近半年

興味通知送付数		
年月	目標	実績
	40	
	40	
	40	
	40	
	40	
合計	200	0

スカウトメール送付数		
年月	目標	実績
	12	
	12	
	12	
	12	
	12	
合計	72	0

期間別返信率	目標	実績
平均返信率	20%	#DIV/0!

期間別開封率	目標	実績
平均開封率	80%	#DIV/0!

期間別URLクリック率	目標	実績
平均URLクリック率	50%	#DIV/0!

面談数	移行率	選考数	移行率	内定数
0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
	目標			承諾数
	25%			0

※面談数は・選考数 LAORAS SCOUTの仕様上月ごとの算出ができかねますのでご注意ください

全体進捗詳細

選考ステージ	人数	累計人数	選考ステータス					次ステージ 遷移率
未設定	お見送り	KIT	ストック	辞退				
アプローチ判断待ち	0	0	0	0	0	0	0	NA
ファーストアプローチ待ち	0	0	0	0	0	0	0	NA
反応待ち	0	0	0	0	0	0	0	NA
初回面談調整中	0	0	0	0	0	0	0	NA
初回面談確定済	0	0	0	0	0	0	0	NA
初回面談済	0	0	0	0	0	0	0	NA
選考中	0	0	0	0	0	0	0	NA
内定	0	0	0	0	0	0	0	NA
内定受諾	0	0	0	0	0	0	0	
累計	0	0	0	0	0	0	0	-

運用のご担当者の方はぜひこちらのスプレッドシートをご利用ください

～1週間

～1ヶ月

～2・3ヶ月

4ヶ月～

運用ス
テッ
プ

[STEP1]

興味通知運用方法
マスター

[STEP2]

興味通知×
スカウト

[STEP3]

安定した
面談獲得

[STEP4]

内定承諾
獲得複数ポジションでの
内定承諾獲得マイル
ストー
ン

- ・ 求人票公開
- ・ 興味通知送信10件
- ・ 興味リアクション獲得

- ・ 通常スカウトメッセージ運用開始
- ・ 週次ルーティン定着
(興味通知10件＋スカウト3～5通／週)

- ・ 面談2～3件／月
- ・ 返信率20%維持
(求人票・ターゲット・スカウト等の改善)

- ・ 面談→選考通過率20%以上
(面談～面談後のアトラクトや、フロー改善)
- ・ 再アプローチの運用開始

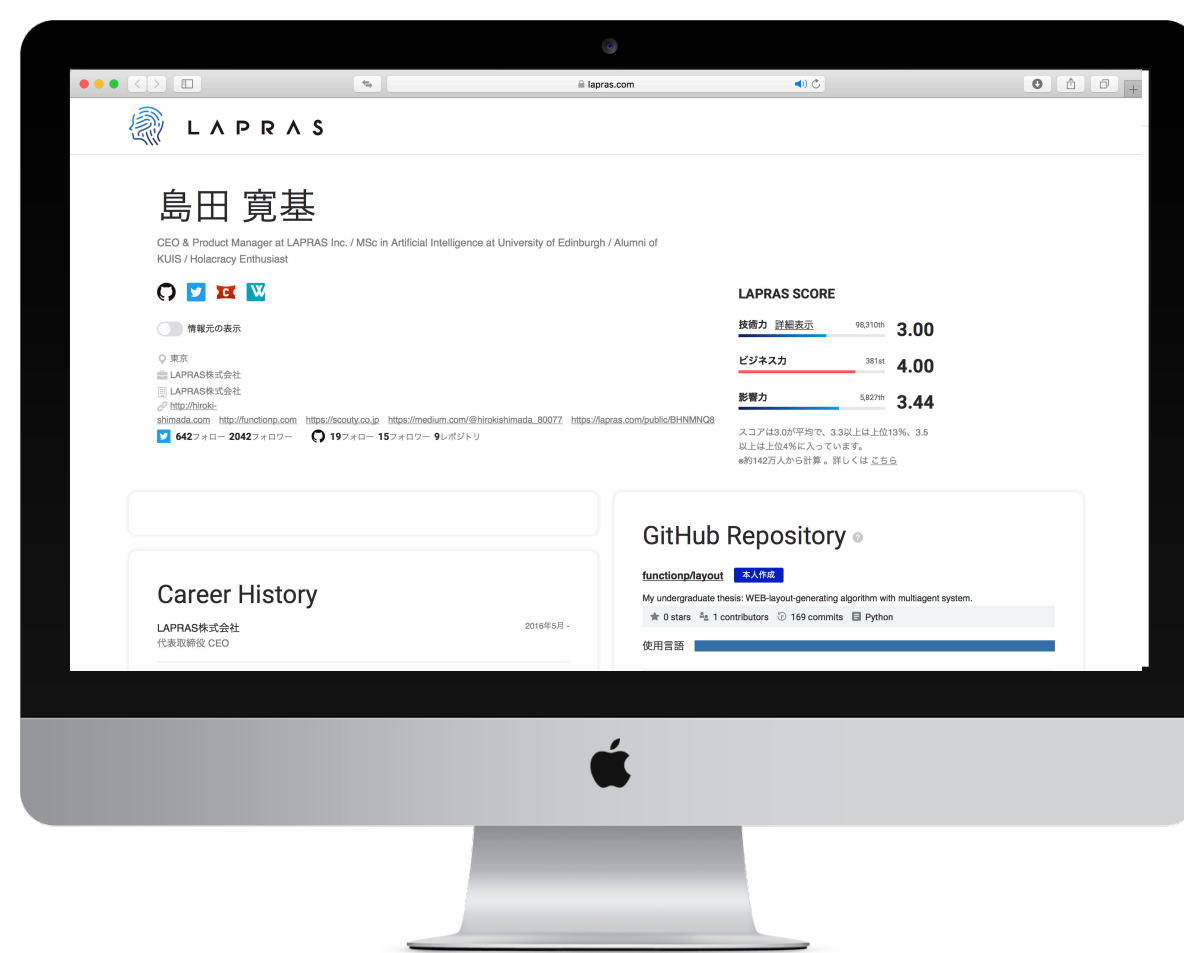
(クロージングや
選考フローの改善)(他チーム・ポジション
への運用ノウハウ横展
開始)

1. LAPRAS SCOUT導入プロジェクトにおける皆様の役割分担が明確になっていること
2. Step 1 クリアまでに必要なアクションが見えていること

Features

LAPRAS SCOUTの特徴

LAPRAS SCOUTの候補者データベースは、
個人ユーザーのWeb上の活動を「**収集・自動生成**」した
ポートフォリオ（プロフィール）から構成されています



【個人向けサービス：LAPRAS】
個人ユーザーが自身のポートフォリオを管理
（更新/閲覧/シェア）することができます



全ユーザー約153万人、国内ユーザー約53万人のプロフィールが閲覧可能。
うち、LAPRASユーザーへのアプローチが可能です

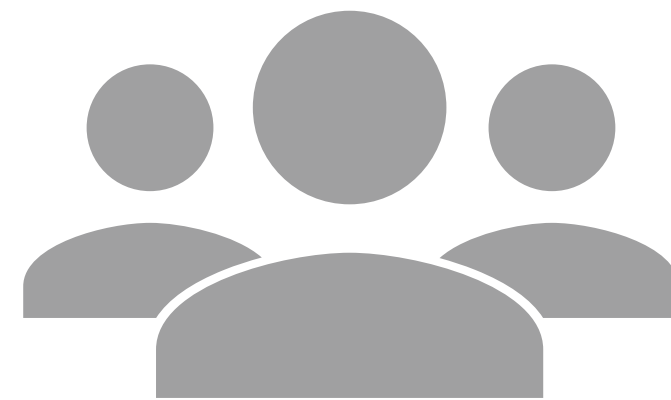
自動収集ユーザー

約**153**万人



うち国内ユーザー

約**53**万人



うちLAPRASユーザー

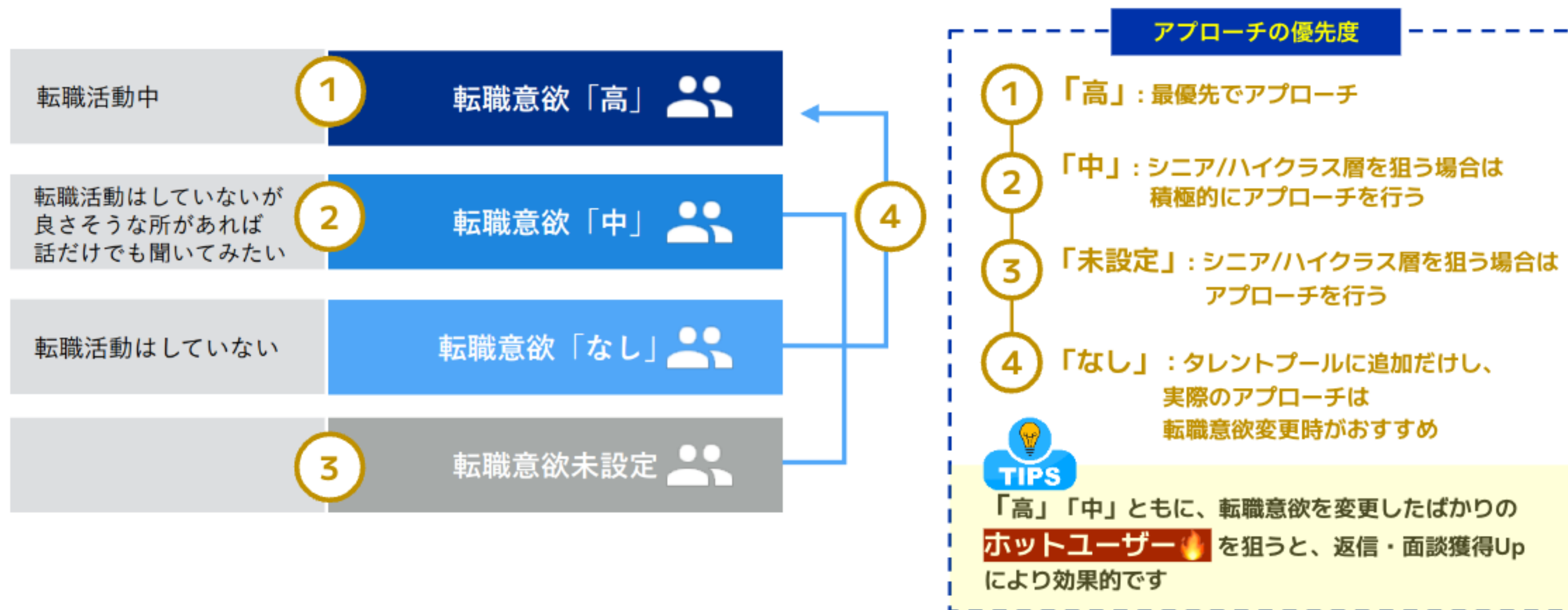
約**30,000**人



ポートフォリオ利用ユーザーは
転職意向を示すことが可能です

スカウトは、タイミングが重要

転職意欲「高」「中」の方を中心に、意欲が高まったばかりの🔥ユーザーを見逃さないように候補者の転職意欲と、転職意欲の変更通知をしっかりとキャッチしましょう



* シニア・ハイクラス層の候補者は、ミドル層の方と比較して転職活動中になりづらい
転職活動前のカジュアル面談/リファラルを起点に水面下で選考が進み、転職が決定するケースが多数
そのため、転職意欲「高」の方だけでなく、「中」の方にも積極的にアプローチすることが大事

LAPRAS SCOUTから候補者へアプローチするには、以下のパターンがあります
興味通知＋スカウトメッセージの併用を、基本運用としておすすめしています

	興味通知	スカウトメッセージ	X(Twitter)DM	候補者からの応募
				求人ページ
概要	1クリックで候補者に興味があることを伝えることができる	LAPRAS SCOUT上から、候補者へ個別メッセージを送信	気になった候補者の Twitter アカウント画面へジャンプし、DMを送信	候補者からの応募
メリット	アプローチコストが低い	- 候補者のどこに魅力を感じたのか、候補者にとってどんなメリットがあるかを詳細に伝えられる - 開封率、URL閲覧率が確認可能	- カジュアルな声掛けが可能 - 送る側の顔も分かる	ページを準備すれば運用工数はほぼかからない
平均返信率	10～15%	15～20%	50%～60%	N/A
対象	LAPRASユーザー	LAPRASユーザー	X(Twitter)アカウントが取得できており、DMをオープンにしている候補者	LAPRASユーザー

※成功報酬プランの場合利用不可

LAPRAS SCOUTは、求人内容にマッチした方に適切な内容のスカウトを送ることや、候補者にとって迷惑に感じられるスカウトを送付しないことをガイドラインに定めています

- スカウトガイドラインへのお目通しをお願いいたします（LAPRAS SCOUT上での禁止行為に関するQ&Aも合わせてご確認ください）
- スカウト内容について候補者からの**苦情**が続いた場合、一時的に以下の対応を取らせていただく場合がございます
 - スカウト**送信前チェック対象の拡大**
 - スカウト**送信通数上限**の設定

ばらまきではなく、その方個人宛であることが十分伝わるメッセージング（その方独自の情報に言及）を強く推奨しております。

興味通知を送った候補者へ届くメッセージイメージ

興味通知に返信してみましょう！

Chanmoro様

いつもLAPRASをご利用いただきありがとうございます。
Chanmoro様のプロフィールを見たLAPRAS Inc.から興味通知が届きました。
あなたの興味を返信してみましょう！



LAPRAS Inc.
東京都



Software Engineer, Backend

バックエンドエンジニア

JavaScript

Python

Django

MySQL

Git

Slack

TypeScript

Vue.js

AWS

Terraform

Docker

Kubernetes

Sentry

GitHub

雇用形態 正社員

年収 720万円～936万円

LAPRAS SCOUT と LAPRAS のバックエンド(Django)とフロントエンド(Vue.js)の開発を行います。今回のポジションではWebアプリケーションの開発経験をお持ち方を想定しており、主にバックエンドの開発を担当いただけます。 特定のフレームワーク(Django/Vue.js)の業務経験は必須ではなく、入社後にキャッチアップいただく形で問題ありません。スキルチェックの課題...

続きを見る

あなたの興味を返信する

興味あり

分からない

興味なし

LAPRAS ユーザー画面から見える会社概要



LAPRAS



My Activity

Portfolio

Career

Job List

設定

あなたに興味がある企業

あなたに興味関心を示した企業がこちらに表示されます。
履歴の入力や連携アカウントの追加をすると、興味通知が届く可能性があります。

未返信(2)

返信済み(0)

アーカイブ(4)



LAPRAS Inc. >

☒ 興味あり

あなたの気持ちを教えてください

☐ 選考に進むことを視野に入れて話して、

☐ 気軽に話してみたい

☐ メッセージでゆるく繋がりたい

☐ 上記に該当しない

☐ 分からない

☐ 興味なし

機能の感想を教えてください



こちらの企業はSoftware Engineer, BackendのJOBにてあなたに興味を持っています



LAPRAS Inc.

<https://corp.lapras.com/>

アピールコメント

【フルリモート（勤務地不問）】※フリーランスも募集中

LAPRASはインターネット上のオープンデータからエンジニアをはじめとするタレントのプロフィールを自動生成し、ひとりひとりに合った...

MORE

募集中のポジション

バックエンドエンジニア
Software Engineer, Backend

フロントエンドエンジニア
Software Engineer, Frontend

SRE
Site Reliability Engineer

SRE
Lead Site Reliability Engineer

フロントエンドエンジニア
Design Engineer

Layered Scout Strategy

レイヤ別スカウト戦略

採用したいレイヤによって需要・供給バランスが異なり、スカウトの難易度も変わってきます

	スーパーハイクラス層	ハイクラス層	ミドル層	ジュニア層
ポジション例	CTO 技術顧問	VPOE テックリード エンジニアリングマネージャ	開発メンバー	実務未経験者 インターン・新卒
概況	ターゲット自体がかなり希少であり、現職でも重要ポジションに付いていることがほとんど	特に市場に存在する母数と比較して需要が多く、スカウトを日々受け取ることに慣れている層。専門スキルを活かせる技術的挑戦やキャリアアップ、報酬アップを求めるケースが多い	数年のエンジニア実務経験を積んでいる層。スキルアップ/やりたいことができる/働きやすい環境を求めて転職するケースが多い	現在も比較的買い手市場であり、まだスカウトという手段が広まっていない領域。その分、スカウトを受け取り慣れていない層でもある
おすすめアプローチ方法	1. TwitterDM 2. 1通1通熱量込めたスカウト	1. 人事×エンジニア連携のスカウト 2. X(Twitter)DM	1. 興味通知送信→カジュアル面談打診 2. 求人ページからの流入	1. 求人ページからの流入 2. 興味通知送信→カジュアル面談打診
← アプローチの質重視 → アプローチの効率重視				

エンジニア職

ビジネス職

求人

- ・ 判断材料重視
 - ・ 自分が持っている技術・スキルと、求められていること（対峙する技術課題感・期待）、待遇等のマッチ具合が大事

- ・ エモさ重視
 - ・ 社会的意義や、経営者、チームメンバーの優秀さ、成長機会、等が重視されやすい

スカウト

- ・ なぜあなたなのか（納得感が大事）
 - ・ 候補者の興味によって提供すべき情報が異なる
 - ・ 要件やマッチ度に妥当性を求める
- ・ 実態がわかる人と話したい
 - ・ エンジニアリングや具体的な課題がわかる人と話したい（送っている内容が妥当性が高ければ高いほど会ってもいいとなる）
 - ・ 実際に働く同僚や直属の上司と話したい

- ・ なぜあなたなのか（アツさが大事）
 - ・ どう評価されているのか
 - ・ どれだけ大きな裁量が与えられるのか
- ・ 職位が高い方からの端的なメッセージ
 - ・ エンジニアのように論理的な条件の羅列よりも、会って話しましょうが効果的
 - ・ 会社のことをよく教えてもらえる方と話したい

訴求ポイント

- ・ ハイクラス
 - ・ ハイクラスになるほど、その人の専門性が活かせるか
 - ・ 自分の技術をどう社会や事業に還元できるか
- ・ ミドル
 - ・ スキルアップ/ やりたいことができる / 待遇 を求めて転職するケースが多い

- ・ ハイクラス
 - ・ 待遇・権限（ポジション）・責任の大きさ
- ・ ミドルクラス
 - ・ スキルアップ/ やりたいことができる / 待遇 を求めて転職するケースが多い

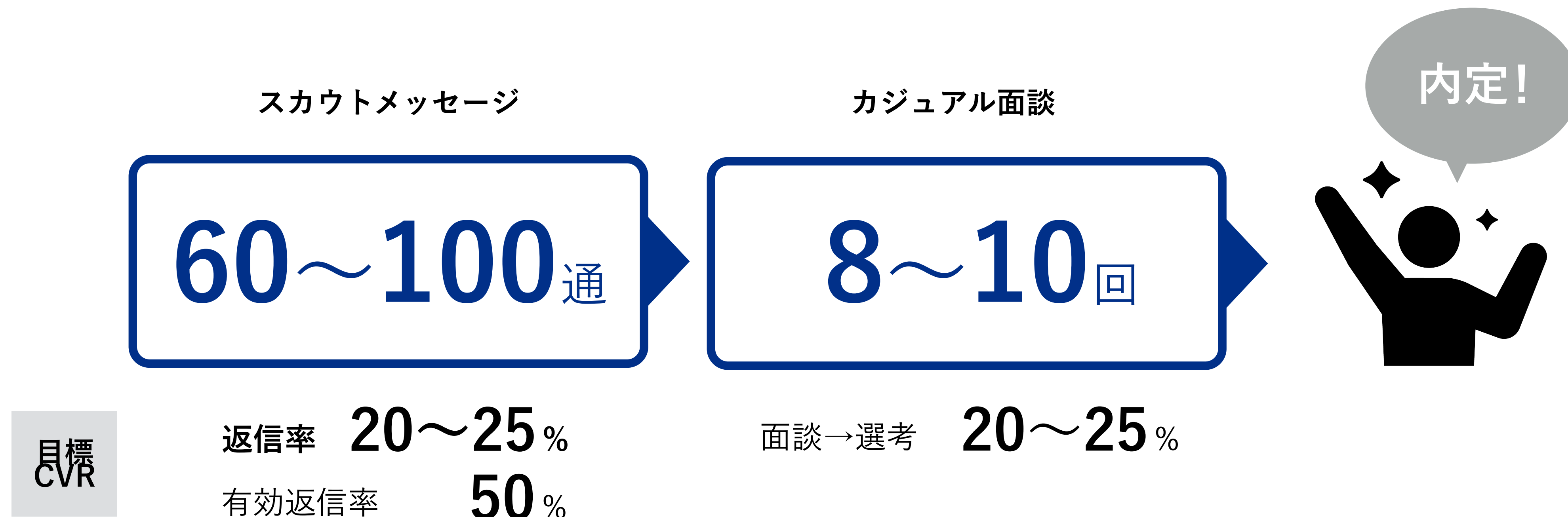
Question

Q:採用したいポジション要件についてお伺いします

High Class

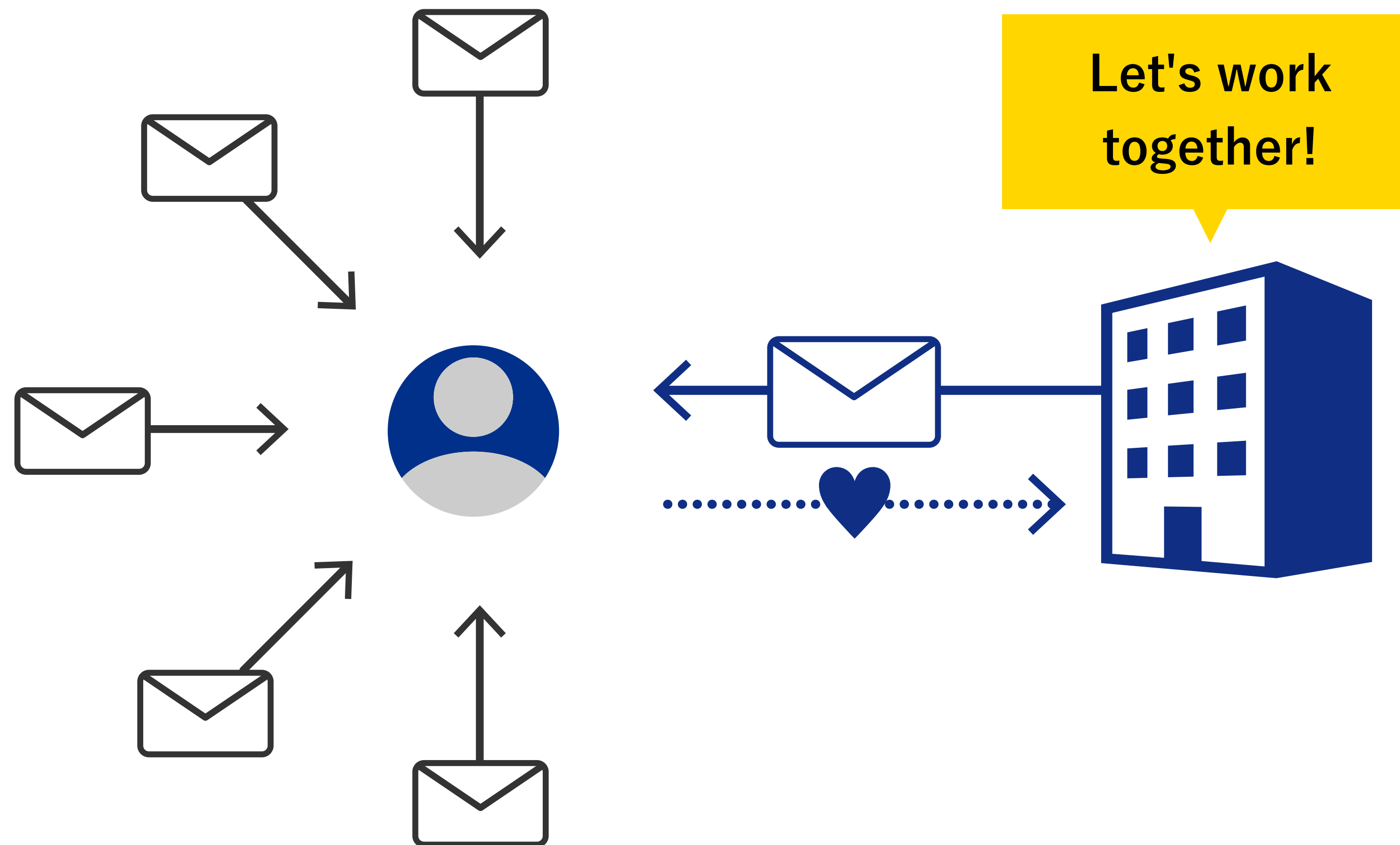
ハイクラス層のスカウト戦略

▼アクション目標



返信率が重要になる理由
低返信率で継続し続けると
成果創出前に母集団が枯渇します

エンジニア採用において、特にハイクラス層のエンジニアは、日々当たり前のようにスカウトを受け取っています。
数多くあるスカウトの中で、【他ではなく自社】に関心を持ってもらうことが重要です

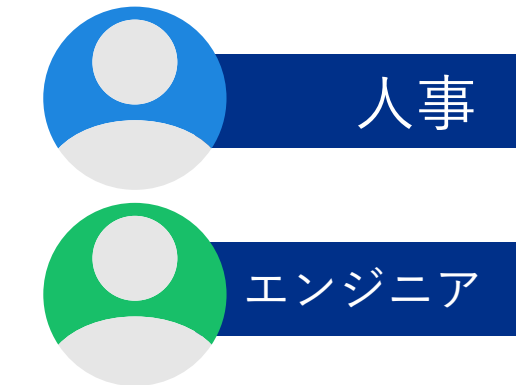


Question

Q:採用競合はどのような企業ですか？

Q:競合と比べた自社の強み・弱みはどんな点ですか？

スカウト運用にエンジニアも参画してもらうことで、
「あなたに来てほしい理由」をより具体的にスカウトで伝える事ができます



▼推奨運用フロー

サーチ→アプローチ判断
通過率目安：**50%**



Question

Q：スカウト運用における役割分担を教えてください



ルーティーン定着に向け、毎週固定で時間を取っていただく方を推奨しています

▼固定時間例



月	火	水	木	金
候補者ピックアップ			スカウトメッセージ作成・送信	
	アプローチ 優先度決め & スカウトコメント作成			

チームでスカウト業務を行う場合、担当者設定機能を活用すると、
「誰が・どの候補者に対して・何を行う必要があるか」が管理しやすくなります

管理設定

会社情報

連絡窓口

メンバー管理

● デフォルトの担当の設定

Slack通知設定

デフォルトの担当の設定

使用例はこちら

✓

アプローチ判断

→

ファーストアプローチ

👥

初回面談

✉

メール送信

✓

アプローチ判断

タレントプールに追加された候補者に対してアプローチするかどうかの判断を行う



興梠敬典
ソフトウェアエンジニア

▼

→

ファーストアプローチ

アプローチをすることが決まった候補者に対して最初のアプローチを行う



興梠敬典
ソフトウェアエンジニア

▼

👥

初回面談

初回の面談を担当し
面談のフィードバックコメントを残す



興梠敬典
ソフトウェアエンジニア

▼

✉

メール返信

ファーストアプローチ以降のメールの作成
候補者の返信、面談日時の入力を行う



興梠敬典
ソフトウェアエンジニア

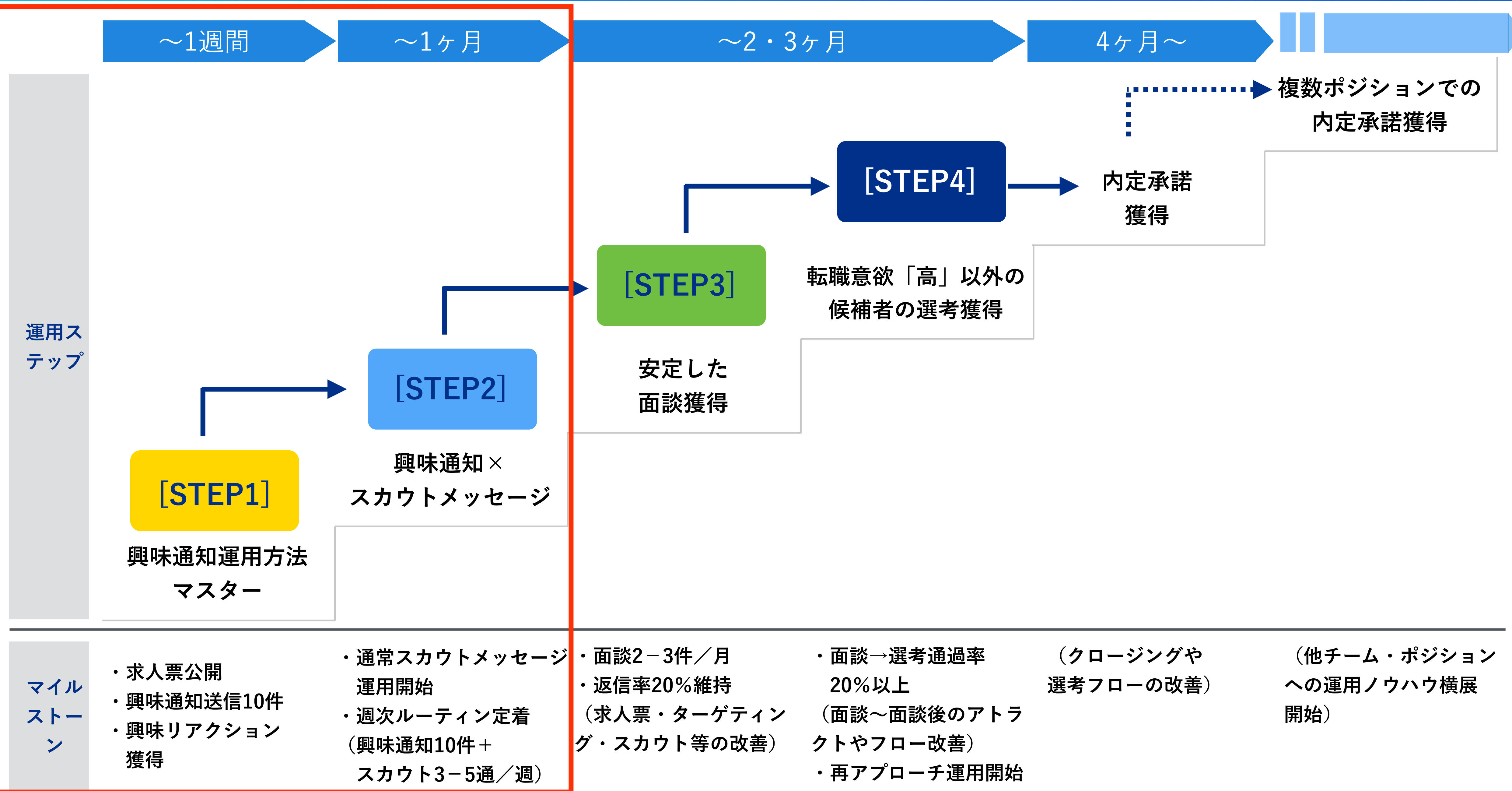
▼

保存する

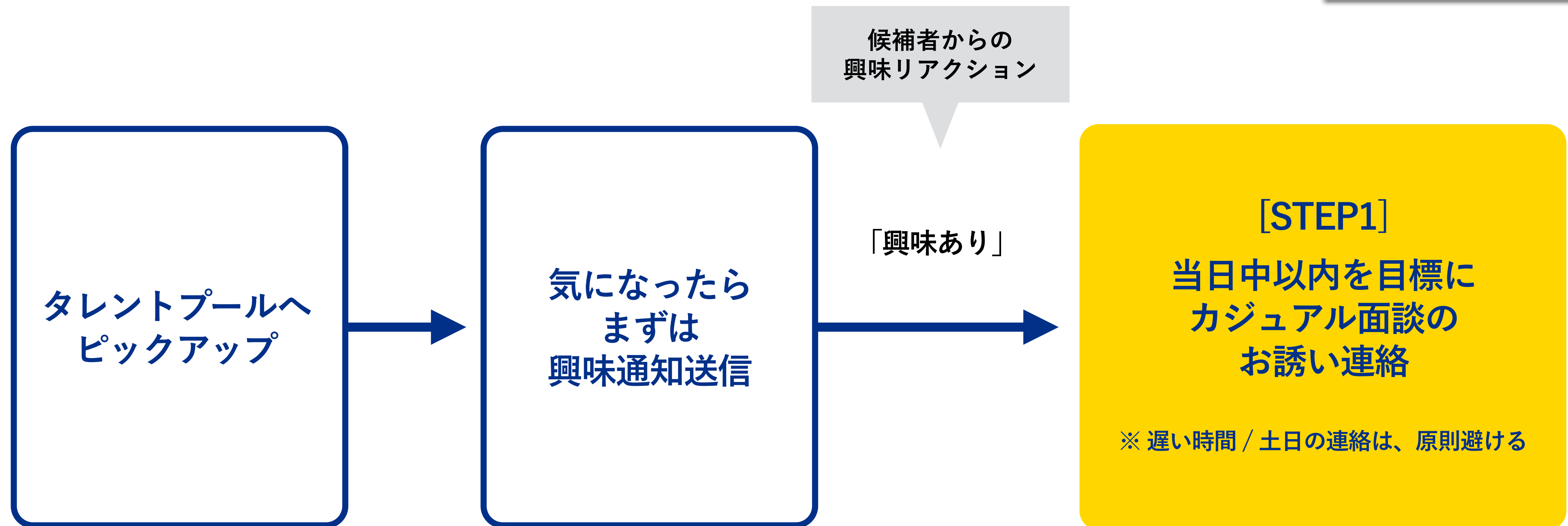
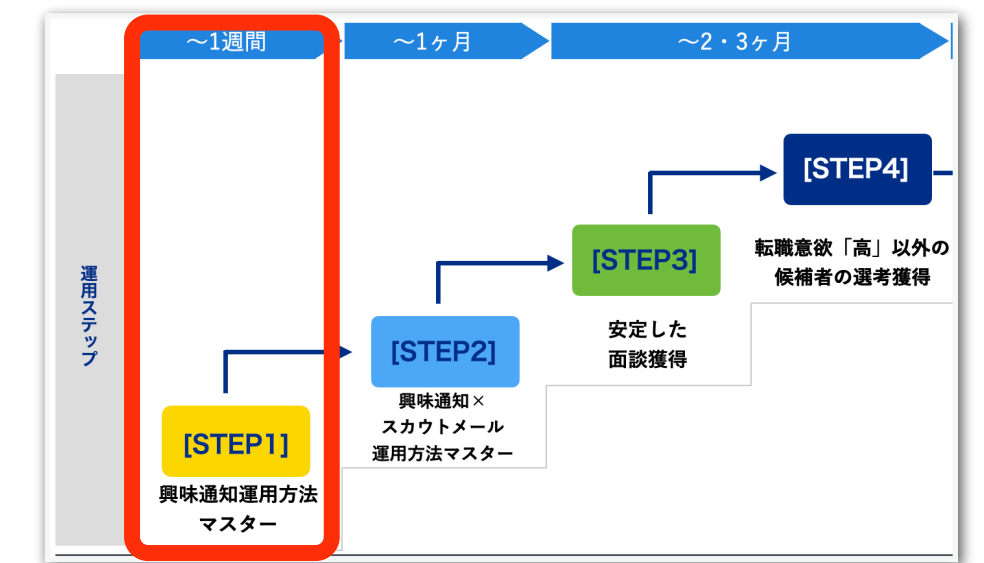


Point

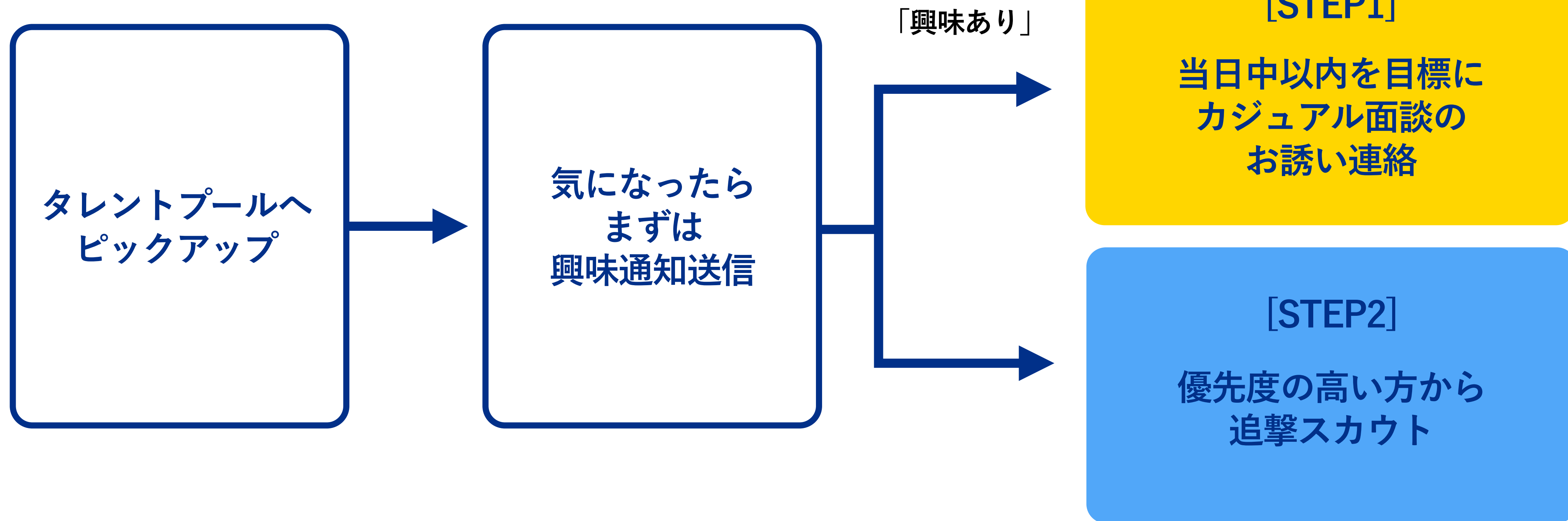
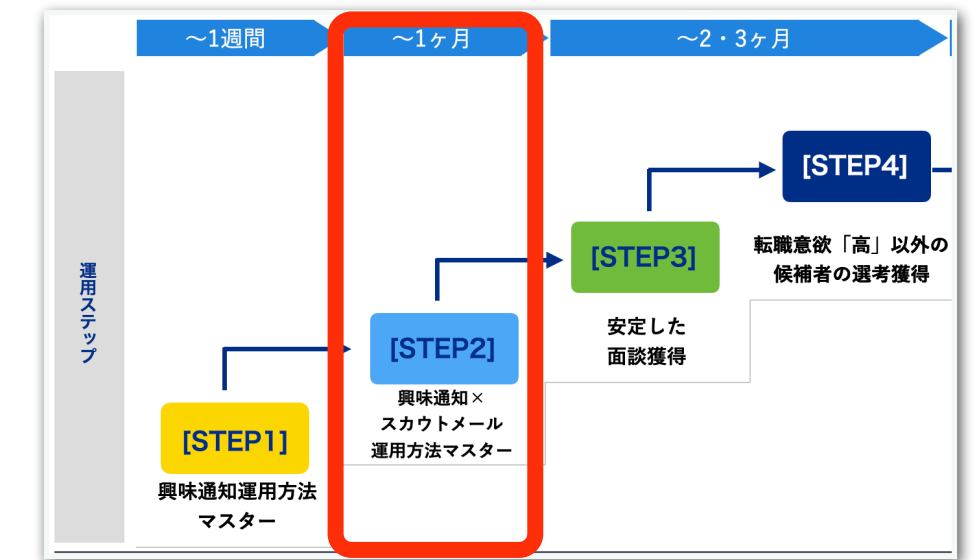
導入1ヶ月のポイント



まずは、気になったら興味通知送信を
リアクションがあればすぐに、「面談にお誘い」のフローを回してみましょう



興味通知ベースでの運用 (Step1) に慣れてたら、
興味通知 & 追撃スカウト (Step2) の運用に移行していきます





興味通知

候補者の経験領域 / やりたいことが、
「自社の要件と合っていそうな方」「明らかに違う方」へ、
広めに 興味通知を送っていきましょう。



スカウトメッセージ

興味通知を送った中でも
この人は是非優先して声をかけたい！と思う方に
カスタムしたスカウトメッセージを送りましょう。

How to Use

【実践】LAPRAS SCOUTの使い方

■直近1週間のアクション

- 会社概要作成
- 求人の公開
- スカウト時間の確保
- 10名ピックアップ&興味通知送信
- (出来たら) 「興味あり」リアクションの方へのテンプレート作成

- 標準マニュアル

<https://site.lapras.com/manual>

- ヘルプページ

<https://help.lapras.com/>

- よくあるご質問

<https://help.lapras.com/ja/%E3%82%88%E3%81%8F%E3%81%82%E3%82%8B%E3%81%94%E8%B3%AA%E5%95%8F>

- 操作レクチャー動画

<https://esa-pages.io/p/sharing/4710/posts/8002/b7e401d46716e573e103.html>

- ヘルプチャット



LAPRAS SCOUTの右上メニューからアクセスできます。

「よくあるご質問」はヘルプページ内にあります。

LAPRAS SCOUT右下の「ヘルプチャット」アイコンよりチャットでのサポートも可能です。