

＼今さら聞けない！／

利用企業急拡大

ダイレクトリクルーティング スカウト採用・徹底解説

株式会社Work with Joy / 株式会社ピボット

全体アジェンダ

- ✓ ガイダンス
- ✓ 開会のご挨拶 (ピボット西山)
- ✓ 講義・質疑
- ✓ 特典のご案内
- ✓ アンケートのお願い

自己紹介



新保博文

株式会社Work with Joy



Deloitte.



様々な組織文化に触れてきた経験から、
人材採用と人材の活躍するための仕組みづくりに注力

趣味は、キャンプ、フェス/Live観賞、サーフィン(超初心者)

Work with Joyが目指す支援

自社にあった人材の採用

- 適切な母集団形成
- 惹きつけ力アップ

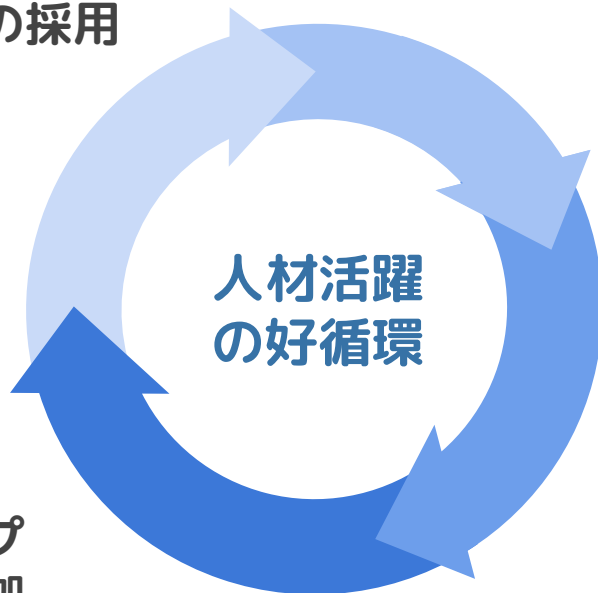


採用コンサル

WORK WITH JOY

採用広報力のアップ

- リファラル採用増加
- 採用コンテンツ充実



活躍できる環境づくり

- サーベイによる可視化
- 上司とのコミュニケーション活性化



従業員の活躍/満足

- 責任感が高く、創造性・生産性の高い組織

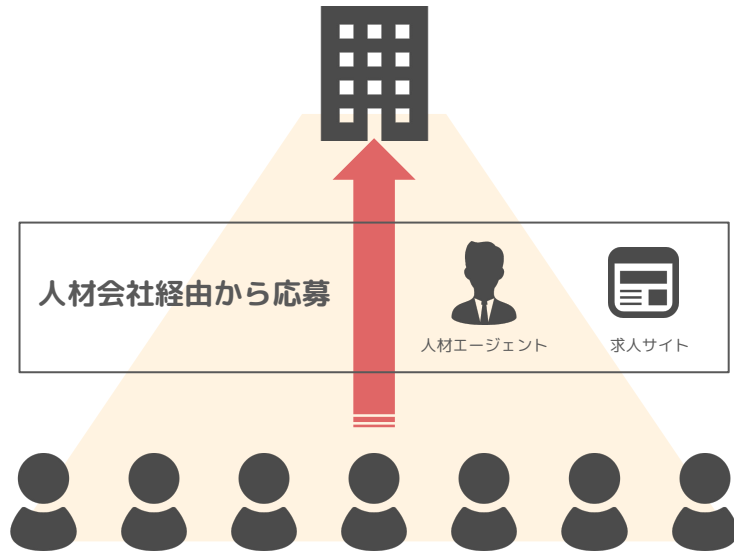
本日、お話しすること

1. スカウト手法の進展
2. スカウトの運用の超基本
3. スカウト運用の失敗パターン
4. 苦勞の先の果実（スカウトのメリット）
5. 学生視点でさらに解像度をアップ

1. スカウト手法の進展

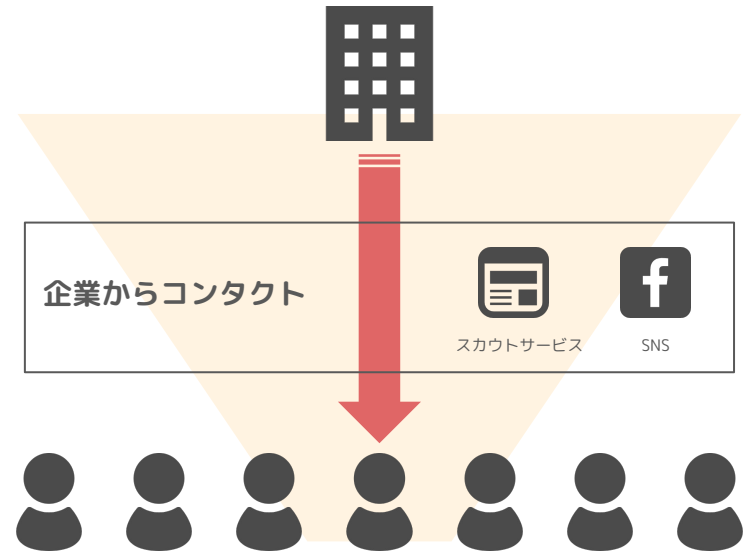
そもそもスカウトサービスとは？

従来の採用手法



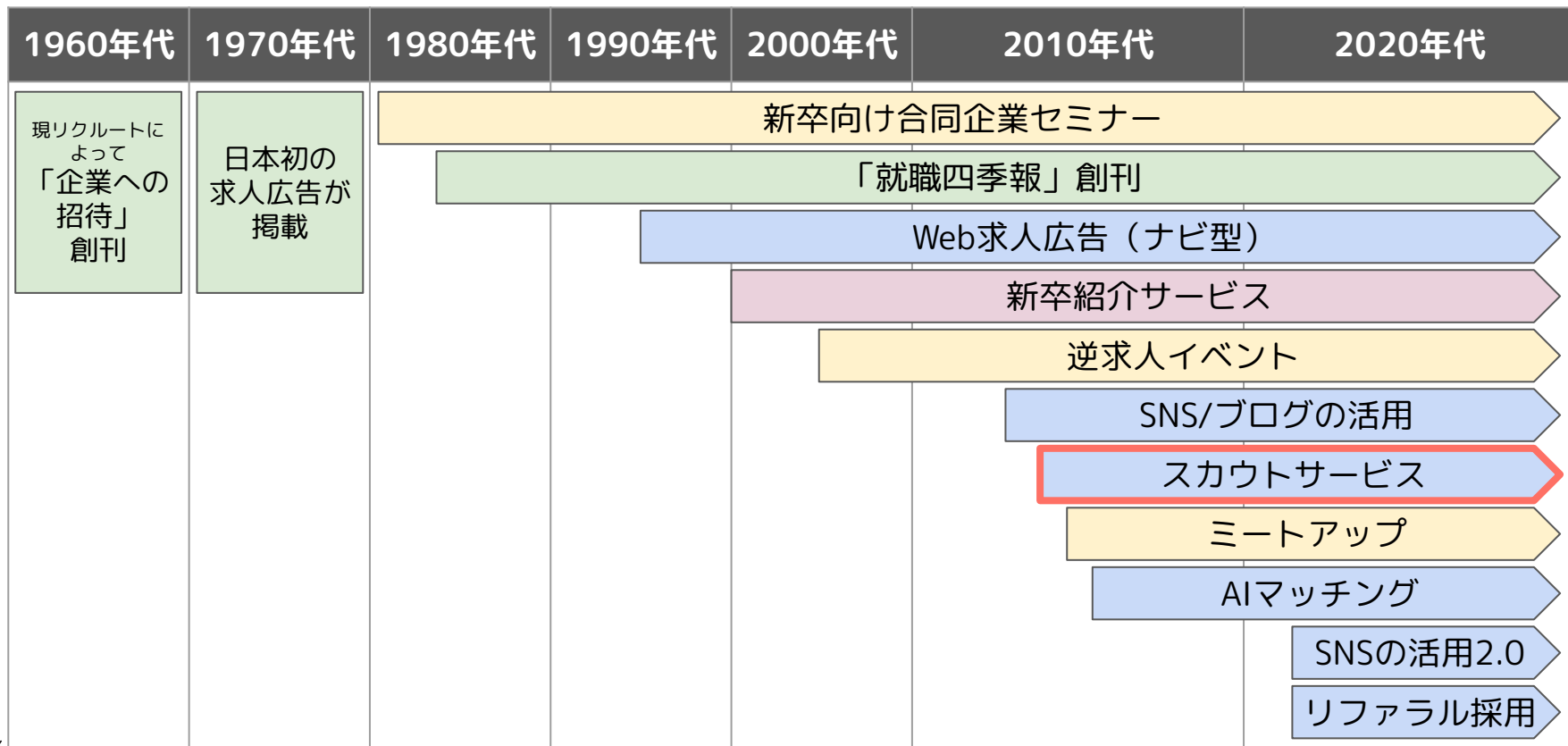
企業は応募を待つ（待ちの姿勢）

スカウト採用（ダイレクトリクルーティング）



企業から応募を誘う（攻めの姿勢）

スカウトサービスは2010年代から普及しつつある



スカウト採用の進展

1

学生にとって定番化

スカウトきっかけで企業認知、志望度アップの機会

口コミ効果で一気に拡大

用途別に複数サービスに登録

2

企業の利用急拡大

ベンチャー企業などで積極利用

コロナ禍で大手の利用企業が拡大

普及ステージに入り、この2～3年で急拡大

3

競争激化

3年前はスカウト利用すれば会える手法だった

利用企業が増えたことでスカウト流通量が増加

スカウトが埋もれる、希少性がなくなり返信率は低下

スカウトの定番化し、媒体ごとの特色が出ている

総合・登録者が多い

 OfferBox

 doda 

 en 

OB訪問用

 BIZREACH
CAMPUS

外資・トップ企業特化

外資就活ドットコム

エンジニア・理系特化

 paiza 

 LabBase

スカウト採用の進展

1

学生にとって定番化

スカウトきっかけで企業認知、志望度アップの機会

口コミ効果で一気に拡大

用途別に複数サービスに登録

2

企業の利用急拡大

ベンチャー企業などで積極利用

コロナ禍で大手の利用企業が拡大

普及ステージに入り、この2～3年で急拡大

3

競争激化

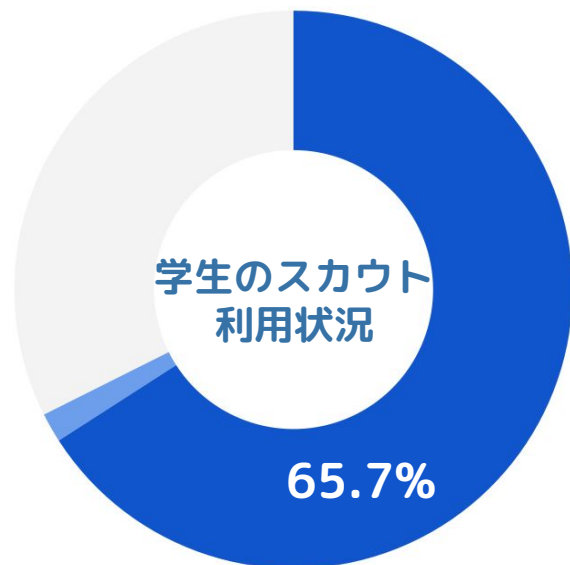
3年前はスカウト利用すれば会える手法だった

利用企業が増えたことでスカウト流通量が増加

スカウトが埋もれる、希少性がなくなり返信率は低下

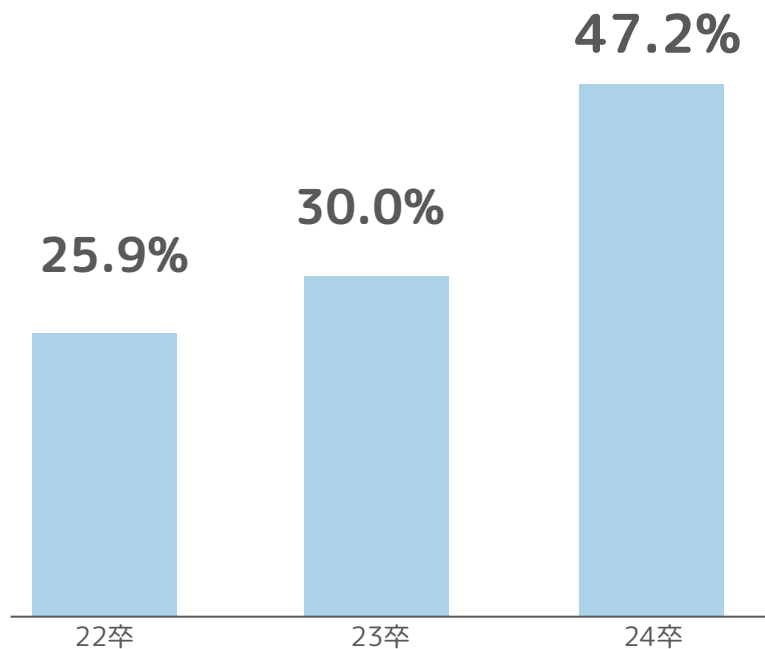
学生利用増→企業の利用拡大

2021時点で65.7%



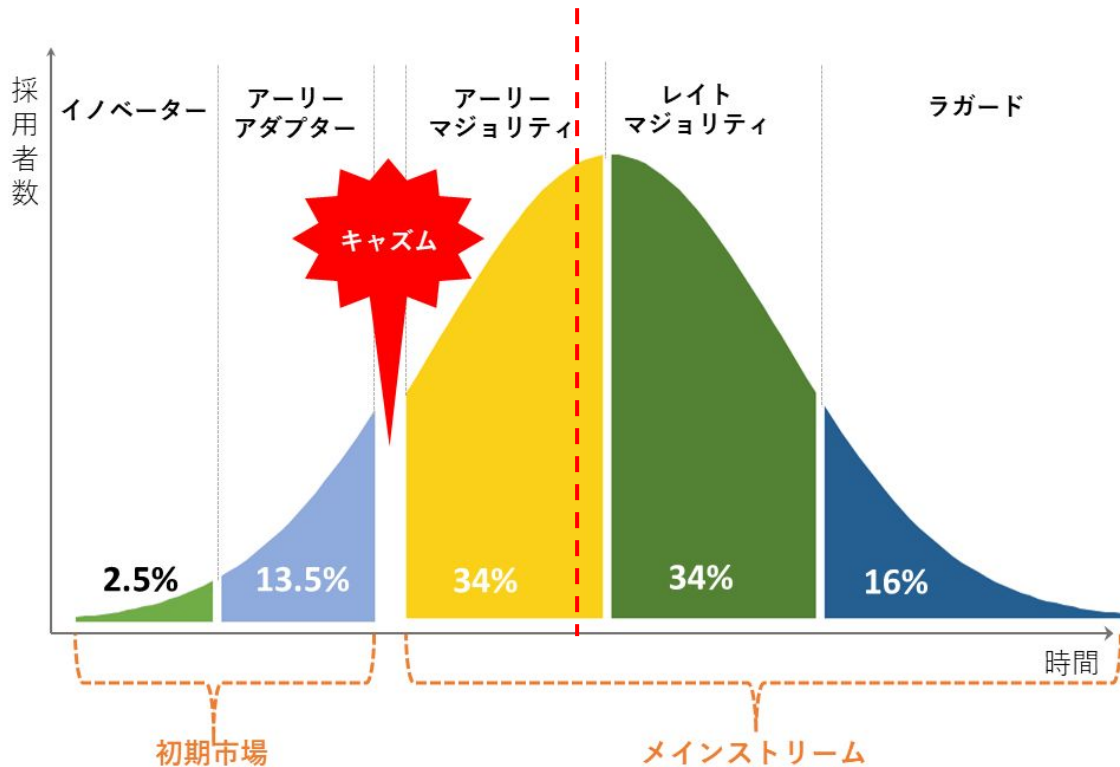
● 利用 ● 今後利用 ● 利用予定なし

大手企業導入率



参考：キャッシュはすでに超えており、普及期に入っている

大手にとってのスカウトサービスはすでにココ



未利用企業にとっては
乗り遅れになっている
可能性はある

利用企業にとっては
簡単に勝てない市場に
なりつつある

スカウト採用の進展

1

学生にとって定番化

スカウトきっかけで企業認知、志望度アップの機会

口コミ効果で一気に拡大

用途別に複数サービスに登録

2

企業の利用急拡大

ベンチャー企業などで積極利用

コロナ禍で大手の利用企業が拡大

普及ステージに入り、この2～3年で急拡大

3

競争激化

3年前はスカウト利用すれば会える手法だった

利用企業が増えたことでスカウト流通量が増加

スカウトが埋もれる、希少性がなくなり返信率は低下

就活生の実際のメールボックス

<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス...	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	ハイクラス企業の選考免...	受信トレイ	就活サイト/就活会議
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	iroots運営事務局	受信トレイ	就活サイト/iroots 【小
<input type="checkbox"/>	☆	iroots運営事務局	受信トレイ	就活サイト/iroots 【小
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	iroots運営事務局	受信トレイ	就活サイト/iroots 【小
<input type="checkbox"/>	☆	大手人事より依頼を受け...	受信トレイ	就活サイト/就活会議 早
<input type="checkbox"/>	☆	iroots運営事務局	受信トレイ	就活サイト/iroots アク
<input type="checkbox"/>	☆	推薦面接のご連絡 / 就活...	受信トレイ	就活サイト/就活会議
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス...	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	対象大学の方へ / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	大手企業へ推薦 / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議 早
<input type="checkbox"/>	☆	New ! / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議 ニ
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	再送のご連絡 / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議 <
<input type="checkbox"/>	☆	就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議 小
<input type="checkbox"/>	☆	[ご確認依頼] / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議 近
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス...	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス...	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ
<input type="checkbox"/>	☆	再度のご連絡 / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議
<input type="checkbox"/>	☆	ANA・KOSEなど / 就活...	受信トレイ	就活サイト/就活会議
<input type="checkbox"/>	☆	2次選考直結 / 就活会議	受信トレイ	就活サイト/就活会議 早
<input type="checkbox"/>	☆	ビズリーチ・キャンパス	受信トレイ	就活サイト/ビズリーチ

未読が多い

開かせる工夫も大事
あとは、数も大事

2. スカウトの運用の超基本

実務イメージ

- | | | | |
|----|---|--------|-------------------------|
| 設定 | 1 | 設定する | 会社情報、募集要項、メッセージテンプレを設定 |
| 運用 | 2 | 探す | 大学/学部、ガクチカ、スキル、希望などで検索 |
| 運用 | 3 | 送る | テンプレ通りの送信 or カスタマイズして送信 |
| 運用 | 4 | やりとりする | 学生からの返信：質疑やお礼辞退対応など |
| 運用 | 5 | 見直す | 返信率などを見て、スカウト文章などを見直し |

各業務のネックと工数イメージ

ネックになる点

工数イメージ

	ネックになる点	工数イメージ	
設定	会社情報/募集要項	媒体ごとに特徴があり、自社の募集要項がそのまま掲載できない	1 求人 3～5 時間
	スカウト文章作成	職種やイベントごとにパターン分け	1 スカウト 3 時間
	検索条件設定	毎回なんとなくでやってしまう	1 検索 30分
運用	探す	目視の部分が想定以上にある	一人あたり 1～5 分
	送る	カスタマイズが手間（後述）	一人あたり 2～15分
	やりとり	定期的な確認が必要	1日 5～30分
	見直す	面倒で原因分析などしないままに	月 2 時間

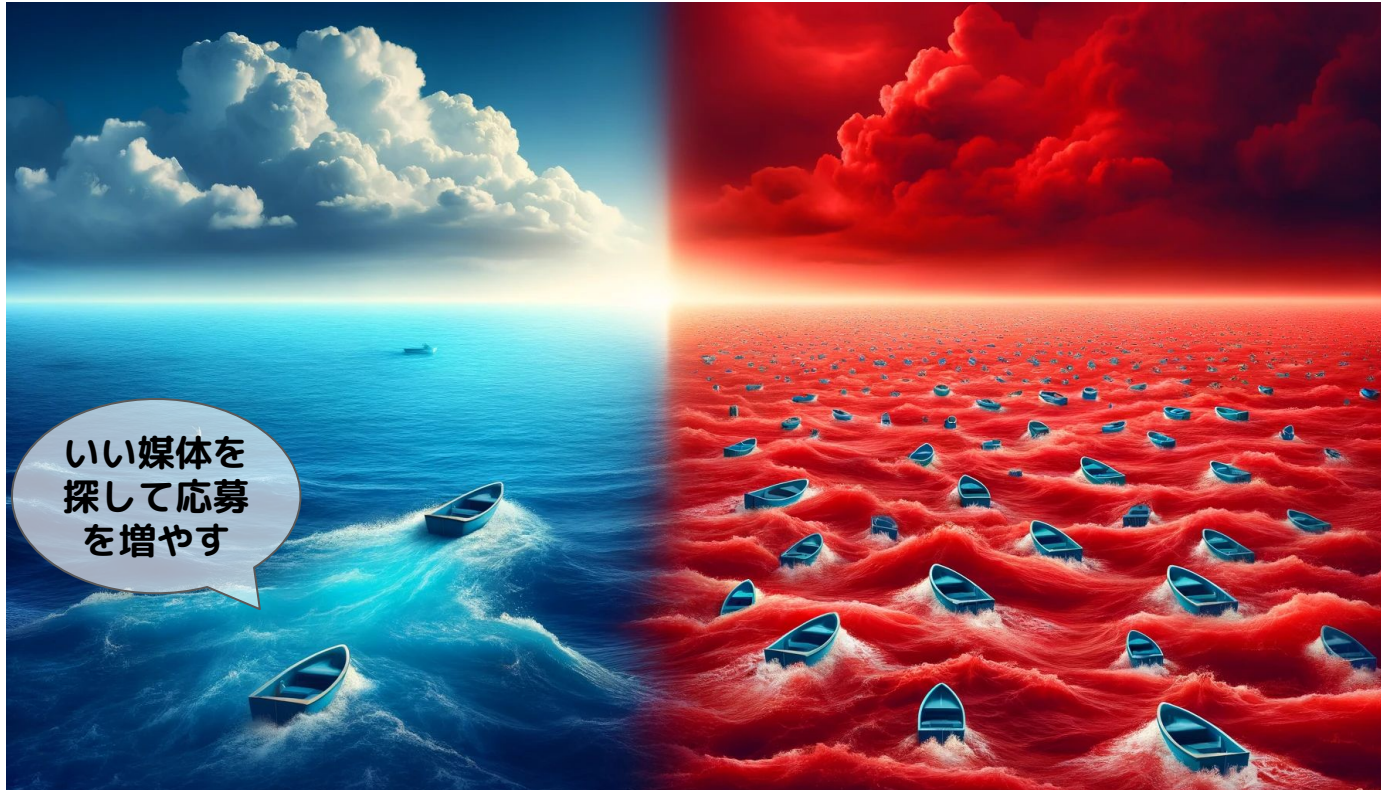
ここで止まる人が多い

5人送付に1時間以上のケースも

成果でないとすぐやめちゃう

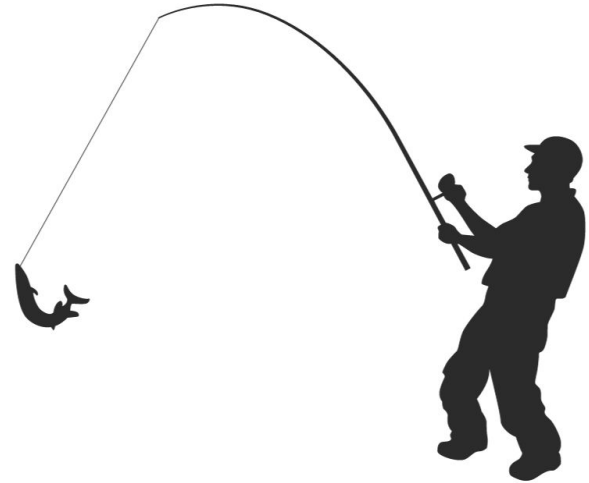
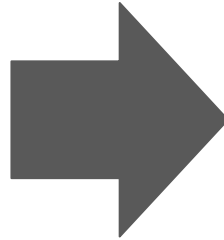
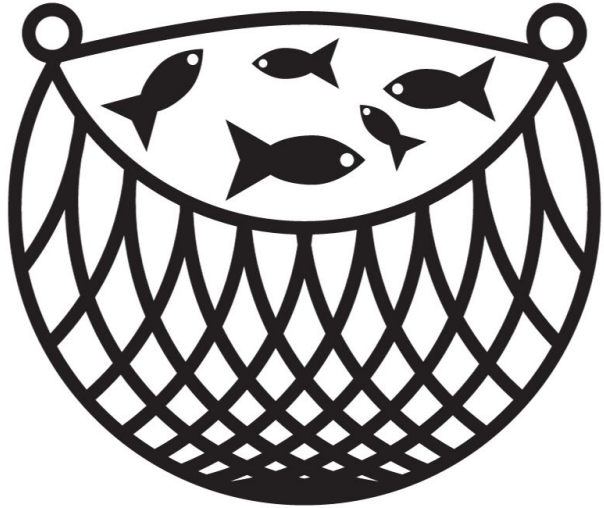
スカウトで成功するためには、マインドチェンジが必要です

これまでの戦い



良い海を探せばいいだけでなく、運用が大事

今後の戦い



媒体を見つけ、網を仕掛けて待つ
ではなく

一本釣りのような**運用が必要**

3. スカウト運用の失敗パターン

よくある運用の失敗

1

時間不足



2

工夫不足



3

媒体を間違える



①時間不足：とりあえず契約したけど着手できず

ベンダーから提案を受けたとき

今年はダイレクトリクルーティングを使って、これまでアプローチできなかったそうにアプローチしよう



初期設定しようと思ったら

募集要項や企業情報の設定って思ったより多いし、開発環境の項目を確認する時間が今はないや。



①時間不足：継続的に時間がとれない

5月時点（閑散期）

良い学生がいっぱいいて、
検索するのも楽しい！



11月時点（繁忙期）

中々スカウトの時間が取れ
ない、金曜こそやろう...
(結局会議が延長してできず)



②工夫不足：検索が雑、検索条件に頼りすぎない

1

検索条件で絞る

基本情報

- 大学、学部、選考
- 学年、性別、英語レベル
- 最終ログイン、就活の状況

希望

- 希望職種
- 希望業界

経験/スキル/強み

- ガクチカ
- インターン
- 強み（自己申告）
- プログラミングレベル

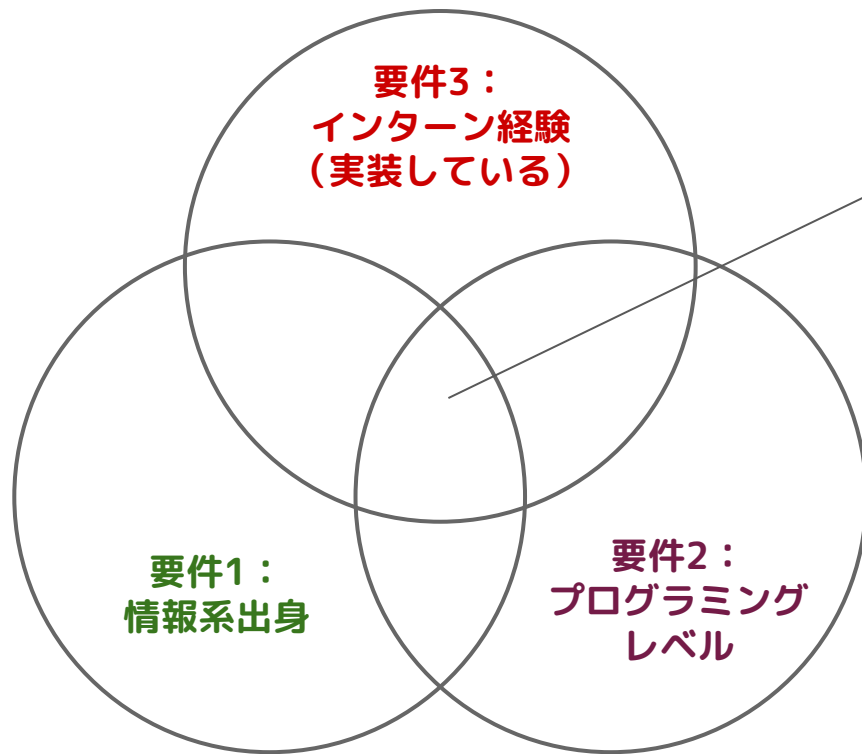
2

人がチェックする

- リーダーシップのある経験
- 研究の詳細
- 達成志向や戦略性
- グローバル志向
- インターンでの実際の業務

など

ベン図で考えることがオススメです



コンピュータサイエンスの知識のベースが有り、
実務での開発経験もある
即戦力級の
ソフトウェアエンジニア

②工夫不足：テンプレ文章をばらまく

どこ見て、優秀と思ったの？

→触れるべきは、【経験/スキル】と【相手の希望】

{{Name}}さん、初めまして！
株式会社Work with Joy 採用担当です。

担当者の顔が見えない
→役職・名前を書く。場合によっては経験なども書く

今回、{{Name}}さんのプロフィールを拝見し、優秀な方だと思い連絡いたしました。

当社は、2015年より人材サービスを行っており、現在DXに力を入れております。そこで、エンジニア職の採用強化を行っております。

弊社の強みは以下の通りです。

- ・市場の中でも急成長企業である
- ・新規事業の立ち上げ経験
- ・ワークライフバランスのある働き方

他とどう違うの？

→定量的に示す・
情緒に訴える

誘いのメリットが弱い

→有益な情報がある、選考に有利、レアなど

より、弊社のことを知ってもらうべく、会社説明会を実施させていただきます。弊社代表から直接説明させていただき、直接ご質問することも可能です。

アクションが曖昧

→フォーム添付、返信方法の具体化（日程など）

【イベント概要】

少しでもご興味ありましたら、ぜひご参加いただけないでしょうか？
{{Name}}さんからの返信をお待ちしております！

媒体の人が求人票/スカウト文を設定してくれることの落とし穴

1

自社の理解

媒体の担当者求職者への
魅せ方は詳しいが、

自社の魅力は知らない

結果、代行作成は乾いた
求人

2

他と被る

成功事例を共有

各社真似する

求職者にとって、似た文
章になる

(但し、奇を衒いすぎるのもNG)

3

担当によるばらつき

大きな媒体であれば、

新人の方もいます

一生懸命やってくれます
が、スキル不足のことは
あり

媒体を間違える：新卒だけでこんなにたくさんあります

25年卒採用 新卒向けダイレクトリクルーティングサービス カオスマップ



総合型

特化型

業界・職種

エリア

学部・学科

学歴・経験

4. 苦勞の先の果実（スカウトのメリット）

スカウト採用のメリット

1

ターゲットに 直接アプローチ

- 採用できていない層
- Tier1の超優秀層

2

集客の柔軟性

- 規模の柔軟性
- 時期の柔軟性
- 対象の柔軟性

3

訴求点が磨ける

- PDCAが迅速
- ターゲットごとに確認できる

集客の柔軟性

1

規模の柔軟性

定員にあわせて、スカウト数でコントロール

- ・まずは100通
- ・想定より少ないので追加100通
- ・直前にリマインド など

2

時期の柔軟性

母集団が不足しているので、急遽イベントを開催する際にもすぐに集客が可能

リモート・イベントも増えたため、特に可能になった

3

対象の柔軟性

特定の大学限定や●●学部限定のイベントもできるようになった。

“限定”は、スノップ効果で返信率も高まる

次項で柔軟性がもたらす具体的な課題解決をお示しします

こんなときに活用できます

特定ターゲットの20名程度
の小規模なインターンの集客
したいけどいい方法がない



応募率20%と想定し、
200名のターゲットに送付
↓
40名の応募・選考

やばい！
特定の大学のエントリーが
足りない



発覚後2営業日後には、
特定校学生500名にエントリー促進
↓
各大学のエントリー目標達成

イベントの集客が芳しくない
(協力者も多いのに...)



応募状況をみながら、毎日20通送信
↓
イベントの枠を埋めることに成功

訴求点が磨ける

1週間程度で見直し可能

	Plan	Do	Check	Action
1周目	<ul style="list-style-type: none">ターゲット： 旧帝大+理系全般訴求：既存事業×DXキーワード： 業界No.1、 外部のトッププレイヤー	<ul style="list-style-type: none">募集要項ver.1スカウト文書Ver.1タイトルは無難に100通に送信	<ul style="list-style-type: none">開封率：20%返信率：開封後30%情報系の学生からの返信が多い	<ul style="list-style-type: none">開封されていない課題<ul style="list-style-type: none">仮説①ターゲット仮説②タイトル
2周目	<p>上記から変更</p> <ul style="list-style-type: none">ターゲット： 旧帝大+情報系	<ul style="list-style-type: none">別の対象100通に送信	<ul style="list-style-type: none">開封率：40%返信率：開封後20%	<ul style="list-style-type: none">返信率が低下の課題<ul style="list-style-type: none">仮説①開発体制の説明不足仮説②技術情報不足
3周目	<ul style="list-style-type: none">募集要項に開発体制、採用技術を詳細説明スカウト文に技術的な説明の記事を添付	<ul style="list-style-type: none">募集要項Ver.2スカウト文書Ver.2200通に送信	<ul style="list-style-type: none">開封率：40%返信率：開封後50%	<ul style="list-style-type: none">.....

まとめ

まとめ

1

スカウトは採用の定番チャネルになり、競争が激化

2

媒体を選んで終わりではなく、“運用”が必要

3

運用における失敗は時間不足、工夫不足、媒体選び

4

運用さえできれば、柔軟性、訴求力が磨かれ採用力アップ
(通年採用にもすぐ移行できる)

5. 学生視点でさらに解像度をアップ

自己紹介



西山亜矢子

株式会社ピボット 代表取締役/採用コンサルタント

- ・「採用の困り事をプロが解消」
年間定額のオンライン・コンサルティング運営
- ・30年以上、トップ学生の声を聞く

STUDENTS'REPORT

SINCE1990

いつも届くポイント解説



市場レポート

いつでもできる個別相談



個別相談



「媒体の見極め」の前提

学生に「スカウト」と認知されている媒体は少ない

媒体の特性を知ることで、運用もシユアになる

媒体を間違える：新卒だけでこんなにたくさんあります

25年卒採用 新卒向けダイレクトリクルーティングサービス カオスマップ



総合型

特化型

業界・職種

エリア

学部・学科

学歴・経験

学生がスカウトに辿り着くまでのジャーニー(ワンキャリア)

ログイン時はイベント広告が出る

1STEPで申し込み完了！
さんへのおすすめイベント

25年のべ5万人参加！企業研究の定番

【本選考直前FINAL】KDDI/旭化成/JALなど約40社出演『ワンキャリア就職WEBエキスポ』

説明会
イベントの開催が近づきましたら、視聴用URLが表示されます。

参加企業
dentusu | Epoods | JSOL

イベント概要
「希望企業リストに加える企業を探せ」
各業界のエース社員の前で、仕事の魅力を網羅的に学ぶ講演イベント

本選考とインターンの違いは、読得力のある志望動機を語れるかどうか。
「業界の特性」「自社の魅力」「求める人物像」などの対策必須テーマについて、各社の人事やエース社員が徹底解説。

志望企業の発見から選考突破のコツを掴むまで、1日で完了します。
本選考前ラストの企業探し/企業研究に、ぜひご覧ください。

1STEPで申し込む

次のイベントを見る

スカウト通知が目立たない

機能が多い

ONE CAREER

企業検索 | 求人・イベント | エントリーシート・体験談 | 企業動画 | クチコミ | 就活記事 | ESの達人 | 就活支援サービス

インターン・本選考 | 企業検索

選考種別
 インターン 本選考 説明会

条件を指定
 業界 | 即開催地 | 開催月

締め切り間近 クチコミ評価の高い企業

検索 (383件) | より詳細な条件で検索

選考優遇が得られるイベント

ニトリ | AEON MALL | CyberAgent | Link and Motivation Group | マクドナルド

今すぐチェック ▶

毎週更新！大手も多数
締切間近インターン

スカウト受信率 97%!
自己PRを入力しよう！

1社40分で選考対策
企業説明会動画

のべ50,000人が申込!!
本選考直前ラスト説明会

学生がスカウトに辿り着くまでのジャーニー(ワンキャリア)

(例) 国家総合職試験に合格、政府系&商社受験中の学生 の画面

活動実績を入力していない

就活サイトトップ > マイページ > 活動実績・エピソード

25年卒

重要なお知らせ

新着情報

活動実績・エピソード

プロフィール

履歴書作成

卒業生アカウントへの移行

お気に入り企業

申し込み済みイベント

募集中の体験談・内定実績

下書き・投稿済み

受信設定

活動実績・エピソード

自己PR

編集する >

自己PRは未登録です

登録すると特別なイベントに招待されることがあります。

学生時代に頑張ったこと

編集する >

学生時代に頑張ったことは未登録です

登録すると特別なイベントに招待されることがあります。

【今すぐ応募可能】エントリーできる企業を探す [詳細はこちら](#)

スカウトが来ない

就活サイトトップ > マイページ > メッセージ一覧

すべてのメッセージ

受諾待ちメッセージ

受諾済メッセージ

すべてのメッセージ

まだ企業からのメッセージはありません

活動実績を記入しておく
企業からスカウトが届きやすくなります。

活動実績を編集する

早々に登録されるサービス。ゆえに、登録時にはガクチ力が書けない

学生がスカウトに辿り着くまでのジャーニー(ビズリーチ)



機能がシンプル

学生がスカウトに辿り着くまでのジャーニー(ビズリーチ)



「OB/OG訪問」サービスとしての方が
認知度が高い

中～後期に登録者が充実するので
早期インターン集客力がやや弱い

各業務のネックと工数イメージ

ネックになる点

工数イメージ

会社情報/募集要項

媒体ごとに特徴があり、自社の募集要項がそのまま掲載できない

1 求人 3～5 時間

設定

スカウト文章作成

職種やイベントごとにパターン分け

1 スカウト 3 時間

検索条件設定

毎回なんとなくでやってしまう

1 検索 30分

探す

目視の部分が想定以上にある

一人あたり 1～5 分

運用

送る

カスタマイズが手間（後述）

一人あたり 2～15分

やりとり

定期的な確認が必要

1日 5～30分

見直す

面倒で原因分析などしないままに

月 2 時間

「検索条件で絞る」コツ

「仕事×学部」
「業種・職種×志向」
に明るいバンダーに聞く

- 理系なら→「学部・専攻・研究室」レベルで検索
- 文系なら→「ゼミ名」レベルで検索
- 「インターン参加企業名」は実力と志向を推測する有効な検索軸
- 本人登録(自己申告)ではあるが、「グローバル」「リーダーシップ」などの強み・ガクチカタグでも検索できる
- 「自社の伝統的リファラルルート(ゼミや部活)」もヒントになる

内定者に多いプロフを
整理しておくとい

内定者(ターゲット)プロフィールの整理例①文系トップ層

体育会貴族



東京大学 体育会。
父親が商社マンのため、中学時代は海外在住。
言葉足らずだが、人なつこく、年上に好かれる。
部活終了後の12月から就活開始。
OBネットワークが強く、自ら動かずとも大手企業と繋がれるので、セミナー含めて出会いは学内。
父親にも相談の結果「社会的意義があり」「楽しく働ける」という理由で志望したトップ商社に内定。

専門エリート



一橋大学 商学部。
企業研究を始める前に、専攻内容の影響による企業評価軸＝志望軸があった。
頭の回転が速く言語明晰だが、ミーハーな一面も。
複数の企業の内定を取得するも「社員の能力が高くワークスタイルに共感」できたコンサルに決定。
転職含む、就職に関する決定の際に、「キャリアの優位性」をととても気にしている。

内定者(ターゲット)プロフィールの整理例②デジタル



リクルート・
ビジネス総合系



アカデミック系迷い人



実験経由で
プログラム経験



高偏差値ポテンシャル
①デジタル寄り



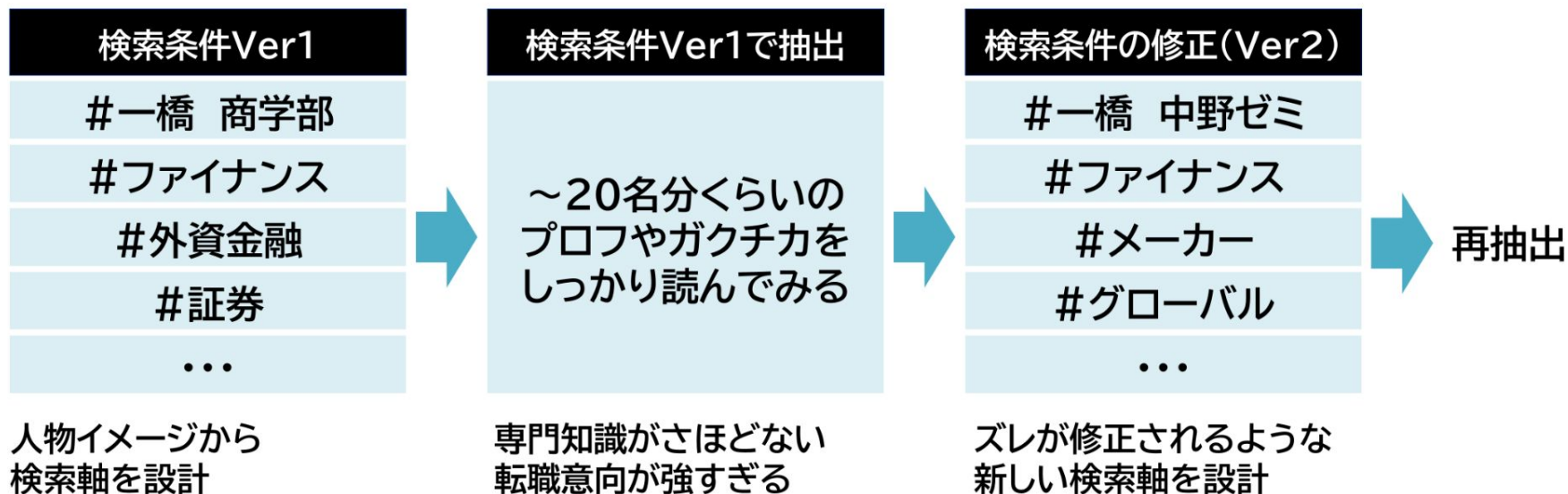
高偏差値ポテンシャル
②ロジシン寄り



起業家
プロダクトマネジャー

「検索条件で絞る」具体的作業イメージ

(例) 日系グローバルメーカーが／財務インターンへのスカウトを／数百通送りたい



特典のご案内

参加者特典として、無料コンサルティングをご提供！

すでにスカウトを利用中
の方向け

①スカウトメールのブラッシュアップ
(添削+zoom15分)

②活用課題診断
(zoom60分)

ふわっとした課題に
ご対応可能！

今後検討する/検討中
の方向け

③利用開始にあたってのタスク整理
(zoom60分)

スカウトを利用中の方

特典①スカウトメールのブラッシュアップ

メール文案をご共有ください！添削+ポイント解説をお戻しします。

どこ見て、優秀と思ったの？
→触れるべきは、【経験/スキル】と【相手の希望】

誘いのメリットが弱い
→有益な情報がある、選考に有利、レアなど

アクションが曖昧
→フォーム添付、返信方法の具体化（日程など）

{{Name}}さん、初めまして！
株式会社Work with Joy 採用担当です。

今回、{{Name}}さんのプロフィールを拝見し、優秀な方だと思い連絡いたしました。

当社は、2015年より人材サービスを行っており、現在DXに力を入れております。そこで、エンジニア職の採用強化を行っております。

弊社の強みは以下の通りです。

- ・市場の中でも急成長企業である
- ・新規事業の立ち上げ経験
- ・ワークライフバランスのある働き方

より、弊社のことを知ってもらうべく、会社説明会を実施させていただきます。弊社代表から直接説明させていただき、直接ご質問することも可能です。

【イベント概要】

少しでもご興味ありましたら、ぜひご参加いただけないでしょうか？
{{Name}}さんからの返信をお待ちしております！

担当者の顔が見えない
→役職・名前を書く。場合によっては経験なども書く

他とどう違うの？
→定量的に示す・情緒に訴える

スカウトを利用中の方

特典②活用課題診断

ご利用状況の
ヒアリング

課題の特定

解決の方向性
解決案リスト



今後検討する/検討中の方

特典③活用開始にあたってのタスク整理

導入背景や疑問点の
ヒアリング

導入目的や
成果イメージまとめ

導入までの
タスクリスト

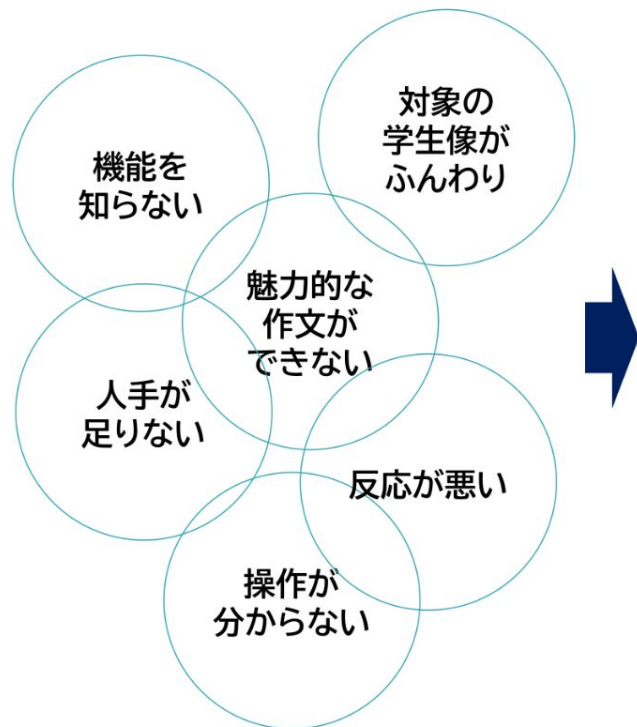


ヒアリング→整理→まとめのご提供イメージ

ランダムにお答えください

課題などをシートに整理

タスクリスト化



目的	何のためにスカウトを入れるのか
対象	どんな学生をスカウトしたいのか
設定	スカウトサービス内での必要な設定・運用準備ができているか
運用	探す/送る/やりとり/見直しのどこで問題が発生しているか

当日～翌日お渡し

- ✓ ターゲットの記述
- ✓ ターゲット×訴求点の整理
- ✓ 利用局面(イメージor具体例)
- ✓ 必須機能の特定
- ✓ 媒体の選定
- ✓ 設定レクチャーの受講
- ✓ 運用レベルの決定
- ✓ 社内(内製)業務一覧
- ✓ 社内(内製)業務フロー
- ✓ 外注業務範囲の決定
- ✓ 外注先の選定

後日お渡し

上流工程、手配～実装もお手伝いいたします(オプション)

人材要件・ペルソナ・募集要項の作成

バンダーの紹介・手配

発注・実行指示書の作成

STUDENTS'REPORT

SINCE1990



個別相談

こちらのチケットも
ご利用いただけます！

アンケートにご回答いただき、特典をお選びください！

すでにスカウトを利用中
の方向け

①スカウトメールのブラッシュアップ
(添削+zoom15分)

②活用課題診断
(zoom60分)

今後検討する/検討中
の方向け

③利用開始にあたってのタスク整理
(zoom60分)

本日の講師もしくはいつものご担当が対応いたします