



LAPRAS

LAPRAS

Kick-off Session

Ver.01.20 August, 2025

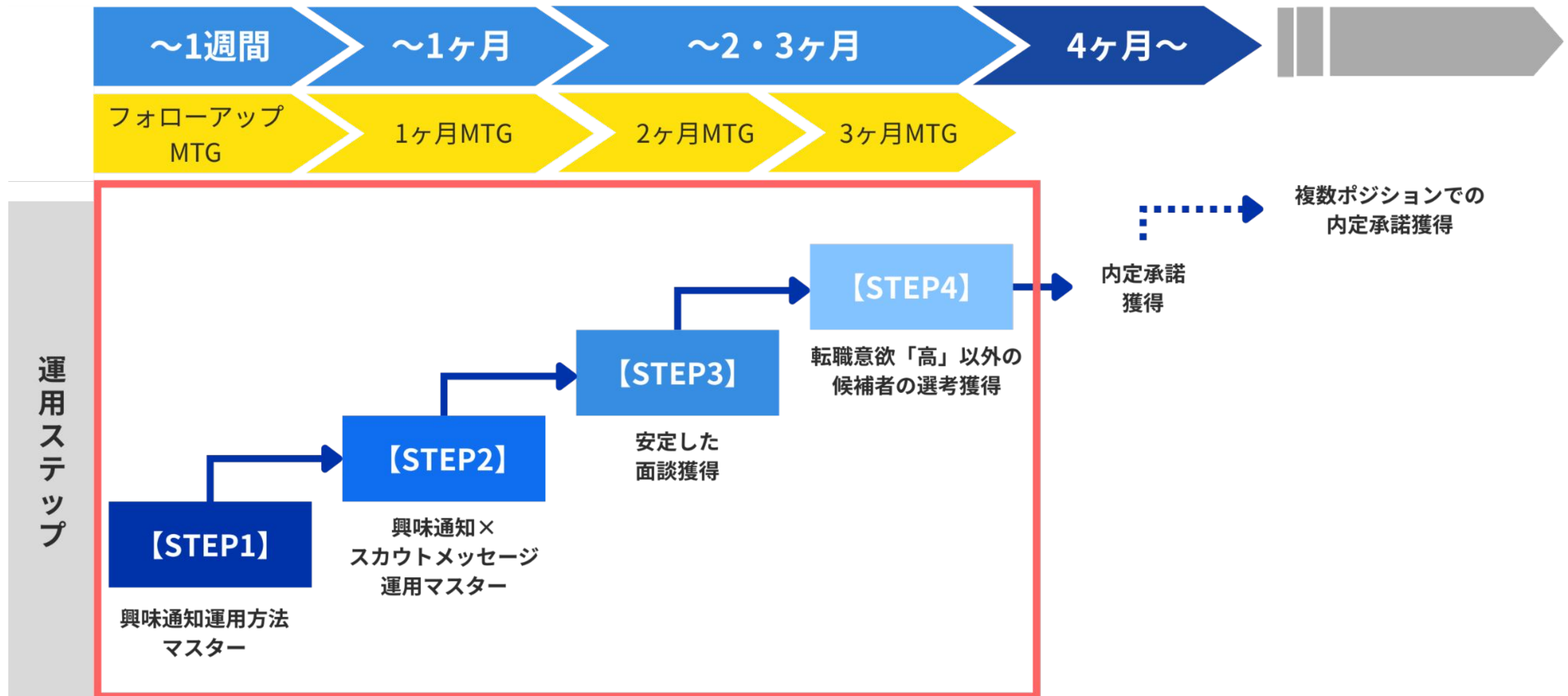
Thank you

LAPRAS をご導入いただきありがとうございます

Agenda (所要時間30分 予定)

- 00 参加者の自己紹介
- 03 定例MTG(計4回分)のスケジュール調整
- 06 ご支援の流れと本日のゴール
- 08-14 【ヒアリング①】事前確認資料・設定に関する QA
- 16-18 【ヒアリング②】スカウトポジションの確認
- 19-20 【ヒアリング③】LAPRAS役割分担の確認
- 21-27 導入1ヶ月の Point
- 28-29 次回MTGまでのネクストアクションの確認
- 30-38 (参考)困った時は

LAPRAS運用定着までの約3ヶ月間、LAPRAS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。



各種MTGまでのToDoが記載されているチェックリストや、参考資料、
今後のMTGで振り返りに使用する進捗表 等をスプレッドシートでまとめております

■ 1週間後MTG (---) までの 目標・ネクストアクション

* (必須で対応する項目)

マイルストーン

【Step1】興味通知運用方法マスター

● 求人公開

● 興味通知送信開始

↳ 日次で「新着候補者確認」「興味通知送信」が出来ていて、右記の運用目安に達している。<目安：興味通知 10件/週>

● 興味リアクション獲得

アクション

完了

主担当

対応期日

アクション

概要

0%

完了

* [会社ページ](#)の設定

会社の情報を登録します。登録いただいた内容は求人情報へ反映されます。

* 求人の作成・公開

候補者へのアプローチを開始する前に、まずは求人を作成・公開します。
PLAYBOOKの[“採用プロジェクトのタブ”](#)も、情報整理にぜひご利用ください。

🚨 確認ポイント 🚨
- 付与ラベルの箇所は、**職種名**のラベルを付与しましょう
- 職種名のラベルが未作成の場合は新規作成をお願いします
例：バックエンド_リード / バックエンド_ミドル

・求人完成後にLAPRAS CS担当へレビュー依頼 (対象は1求人)

求人を公開したら是非LAPRAS CS担当までご一報ください。
内容を拝見して更に良く出来そうなPOINT等をお戻しさせていただきます。

* [【毎日まずは15分!】採用成功最短化のための基本アクション](#) を読み、日々の運用として取り組み始めよう

* 日次スカウト時間のブロック

「週に1度まとめて」のような形ではなく、まずは**毎朝15分〜30分**からでもいいので、日常的にLAPRASで新着意欲更新候補者を確認できるようにスケジュールを確保しましょう

* 日々の運用に取り組んでいるか確認しましょう

面談を安定的に獲得するための推奨運用方法です。安定的に成果を出されている企業さんの行動を分解したものとなっています。ぜひ習慣化ください。

🚨 確認ポイント： 次回MTGまでに、**やることの1〜3**までをまずは基本運用として取り組んでいただき、可能であればやること4の工程もチャレンジしてみてください。

* “毎日確認”用の候補者検索条件の作成・保存

職種ごとに広めの基本条件を作成・保存し、名前をつけておきましょう
保存名の例：【毎日確認】〇〇エンジニア

次回MTGまでに累計で候補者をタレントプールに10名ピックアップしましょう

■ 実績：利用期間中 総計

タレントプール人数

0

アーカイブ数

0

▶

興味通知 送信数

0

「興味あり」率 目標

5%

▶

「興味あり」数

0

「興味あり」率

0.0%

▶

スカウト送信数

0

返信数

0

▶

返信率 目標

20%

返信率実績

0.0%

▶

移行率

0.0%

目標

50%

▶

カジュアル面談数

0

▶

■ 実績：直近半年

タレントプール追加数

年月

実績

合計

0

興味通知送信数

年月

目標

実績

40

40

40

40

40

40

合計

0

スカウト送付数

年月

目標

実績

12

12

12

12

12

12

合計

0

カジュアル面談数

年月

目標

実績

合計

0

※面談・選考の実施年月は初回スカウト送信日をもとに実施タ

興味通知へのリアクション数・興味あり率

年月

興味あり

興味なし

興味あり率目標

実績

5%

スカウトへの反応率

期間別返信率

目標

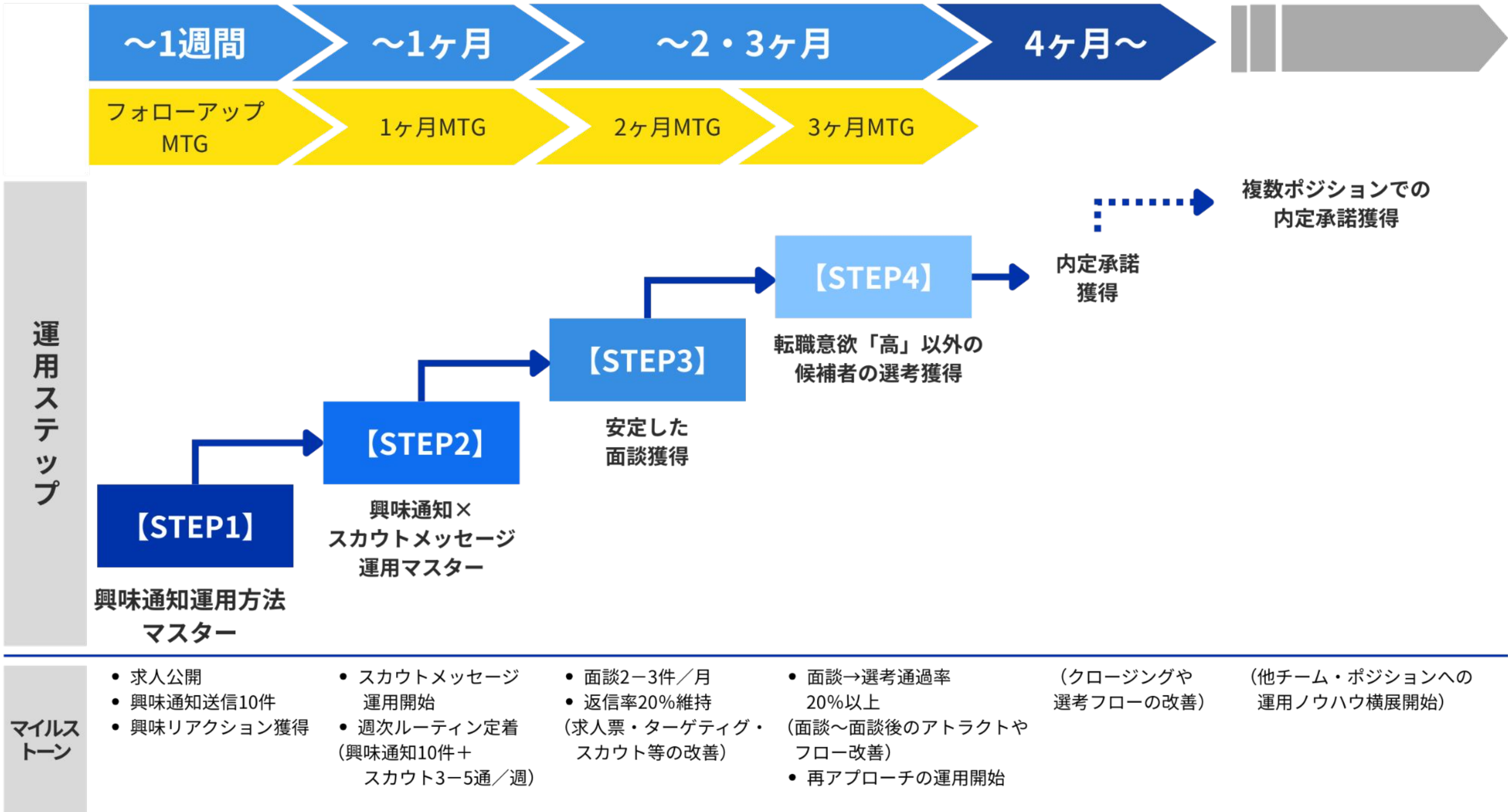
実績

20%

運用に関わるご担当者の方は、ぜひこちらのPLAY BOOKシートもご利用ください

※ 運用責任者さまにスプレッドシート編集権限を付与しております。適宜、運営担当の皆さまへのアクセス権限付与のご対応をお願いします。

1. Step1クリアまでに必要なアクションが見えていること
2. LAPRAS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



Question① | キックオフ前ガイド・初期設定に関する QA

Q: 以下の項目について、ご確認済みでしょうか。ご不明点等ございますでしょうか

① LAPRASの特徴について

事前確認資料



確認リスト

- ✓ LAPRASがどのような媒体か、イメージが湧いている
- ✓ 転職意欲「高」「中」へのアプローチを積極的に行う
転職意欲変更直後のユーザー🔥を優先的に狙う、と把握できている
- ✓ 興味通知とスカウトの併用アプローチ方法を把握できている。
- ✓ 「スカウト送信基準」について把握できている。

Q: 以下の項目について、ご確認済みでしょうか。ご不明点等ございますでしょうか

②スカウト戦略・運用設計

事前確認資料



確認リスト

【運用責任者】

- ✓ どの採用ポジションでスカウトを始めるか、決定できている
- ✓ スカウト難易度を認識し、リソースを調達できている。
- ✓ 各工程の担当者決定とメンバーへのアナウンスを実施している。

【運用に関わるメンバー】

- ✓ 作業時間を確保(カレンダーブロック)できている
 - 候補者ピックアップ: 週1時間(初月は週1.5～2時間)
 - アプローチ判断・スカウトメモ作成: 週1時間(初月は週1.5～2時間)
 - スカウト作成: 週1時間(初月は週1.5～2時間)

Q: 以下の項目について、ご確認済みでしょうか。ご不明点等ございますでしょうか

③初期設定(運用開始 準備)

事前確認資料



確認リスト

【運用責任者】

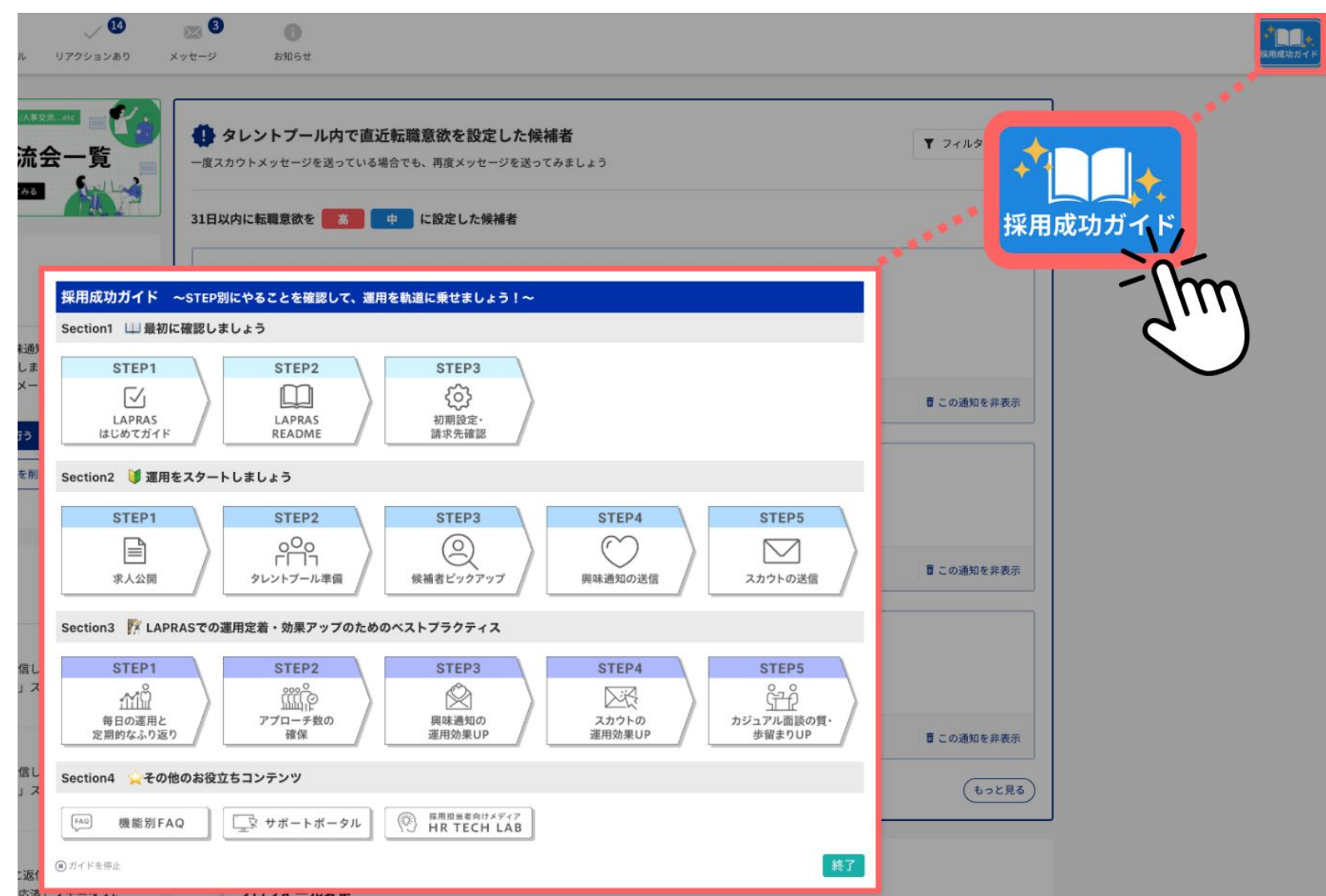
- ✓ 運用メンバーへLAPRASのアカウント招待が完了している。
- ✓ 必要な通知設定が完了できている(Slack・メール通知等)。

【運用に関わるメンバー】

- ✓ LAPRASログインを完了している。

LAPRAS上にガイドやツールチップが設置されているので、操作・活用に困った時は参考にしてみましょう。

採用成功ガイド



LAPRAS画面上に常設されたガイドページです。

運用開始間もない企業様向けの基本操作から、さらなる活用のヒント、FAQなどをご用意しています。

ツールチップ



「これは何？」といった疑問の解消から活用のヒントまで広く解説しています。



上記のアイコンを見つけたら、積極的に確認してみましょう。

Question② | スカウトポジションの確認

Q:募集中の職種に関して、以下を教えてください

「採用優先度が高い」×「立ち上げやすい」ポジションからスカウト開始することを推奨しています

1. 採用したい職種・人数の確認
2. 職種ごとにレイヤ・ストライクゾーンとなる方の想定年収の確認
3. 優先度・緊急度から、まずどの職種からスカウトを始めるかのすり合わせ

※ LAPRAS 導入時に発行するLAPRAS PLAY BOOKの「採用プロジェクトシート」を使用して
ヒアリング・すり合わせさせていただきます

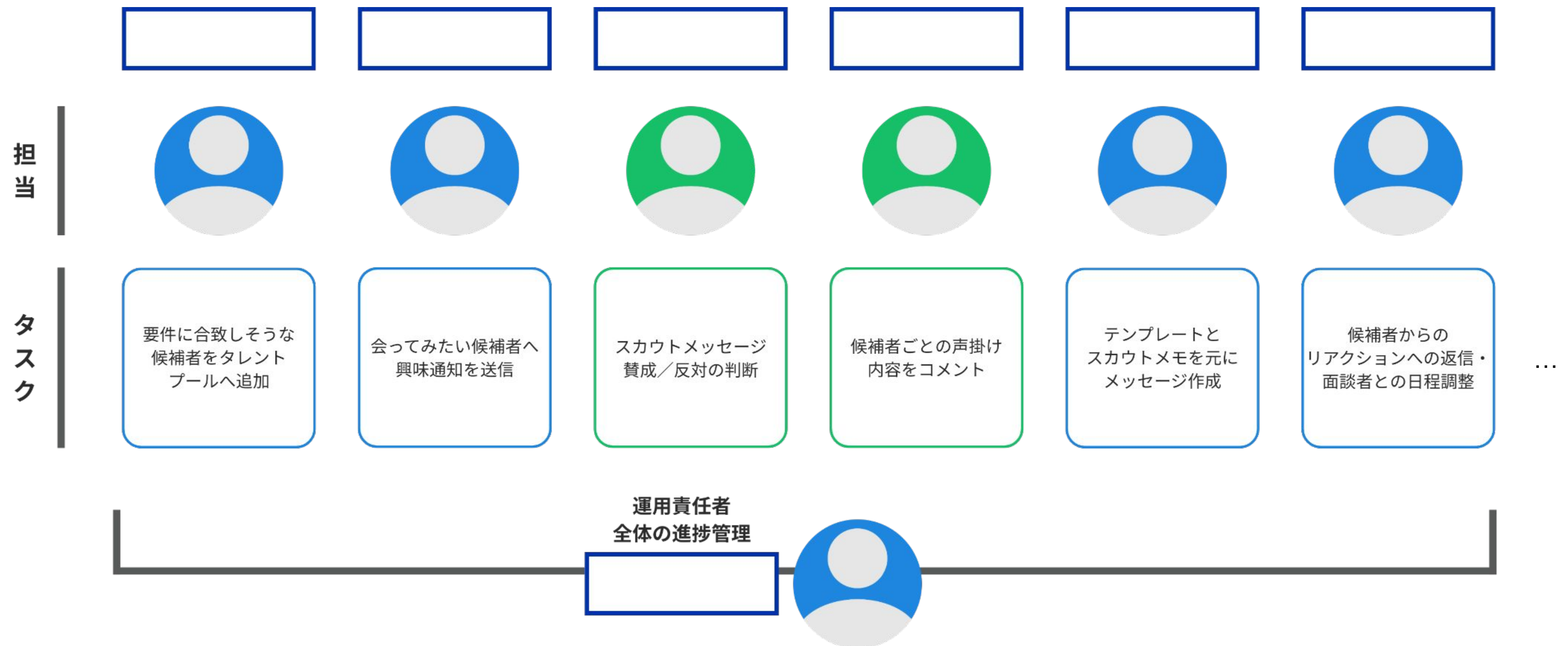
採用したいレイヤによって需要・供給バランスが異なり、スカウトの難易度も変わってきます

	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
概要	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、スカウトメールを受け取り慣れていない層でもある
オススメの アプローチ 方法	1. X(旧Twitter) DM 2. 1通1通熱量込めたスカウトメール	1. 人事×エンジニアのスカウトメール 2. X(旧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				

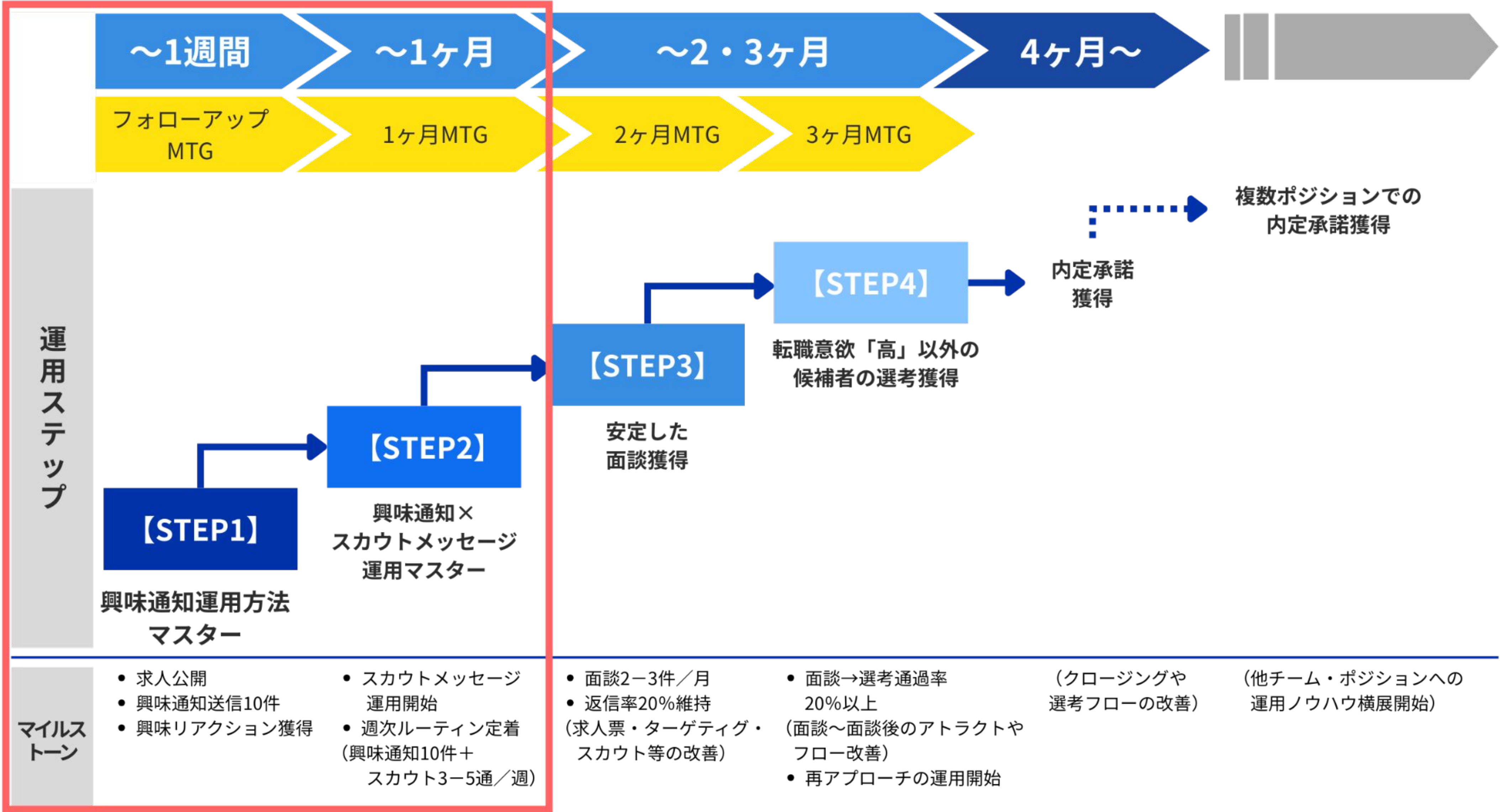
Question③ | LAPRAS 役割分担の確認

Q:スカウト運用における役割分担をバイネームで教えてください

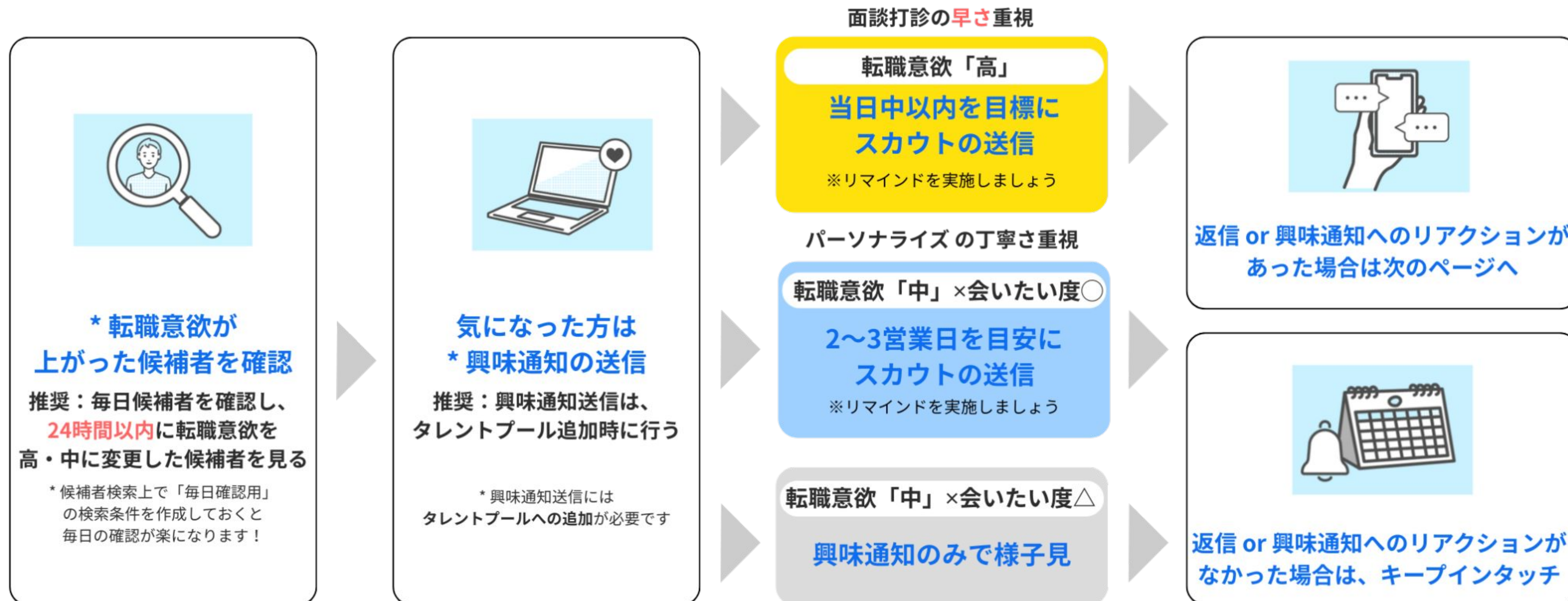
※ LAPRAS 導入時に発行するLAPRAS PLAY BOOK上、
「運用チェックリスト」シートの 運用体制 箇所にお名前を入力させていただきます



Point | 導入 1ヶ月のポイント



該当プロセス: 候補者を検索～候補者からのリアクション前



企業からのアプローチ経由

該当プロセス: 候補者からのリアクション後～カジュアル面談設定まで

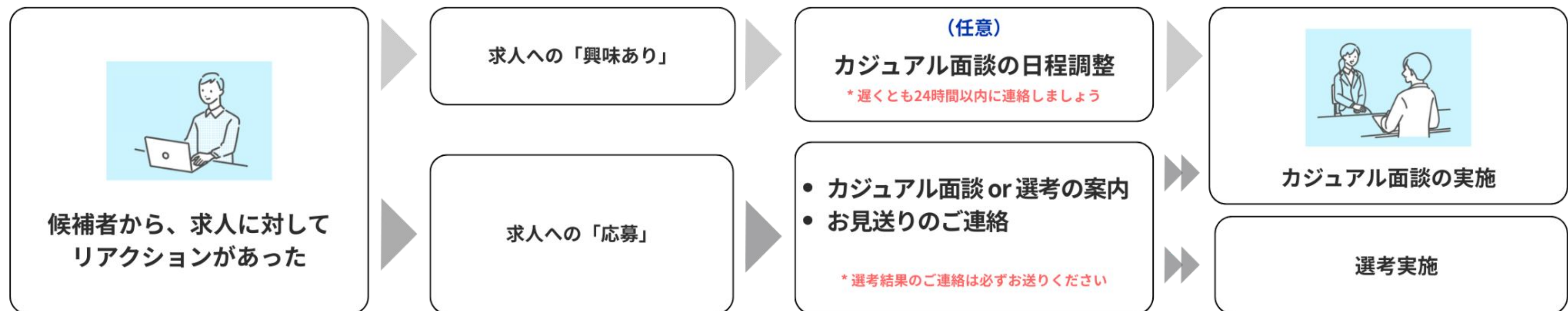


💡 候補者からの反応後の対応

- 面談調整は迅速に
候補者から連絡があったら、反応があったら、**1時間以内に連絡するのが最も効果的です。遅くとも 24時間以内に対応してください。**
※Slack通知設定を活用すると、タイムリーな対応が可能です。
- 積極的に面談を実施する
プロフィールだけでは判断が難しくても、実際に話してみると印象が変わることはよくあります。
最初の数件は、積極的に面談を実施して検証してみることをおすすめします。

候補者からのアクション経由

該当プロセス: 候補者からのリアクション後～カジュアル面談設定まで



求人応募と求人への「興味あり」の対応方法の違い

- 「求人への応募(選考応募)」が候補者からなされた場合、結果にかかわらず、1週間以内を目安に必ず結果を候補者に連絡してください。
- 「興味あり」アクションは選考応募ではないですが、それでも候補者はあなたの企業に強い関心を持っています。
求人内容に適合しそうな方であれば、1週間以内を目安にぜひメールで連絡してみてください(候補者への対応は任意です)。

興味通知



候補者の経験領域 / やりたいこと / 希望条件が、
「自社の要件と合っていそうな方」
「明らかに違う方」へ、
広めに興味通知送信を行いましょう。

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。

LAPRASが定める、興味通知・スカウトの送信基準 は以下です

- 「経験領域 / やりたいこと」と「希望条件」がマッチする方へ、適切な求人・スカウトを送ること
- 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

💡 返信を得る観点から（特にハイクラス以上）、その方個人宛であることが十分伝わるメッセージを強く推奨しています。



＊ ＊ 様のご経歴を拝見し、Rubyにお詳しいと思い、ぜひお話をしたくご連絡を致しました。
＊ ＊ 様にぴったりのポジションがありますのでご紹介したいです。



〇〇というブログ記事で、△△の技術をご活用されている様子を拝見しました。今後主力事業で△△を活用していこうと思っておりましたので大変参考になりました。

ご案内:スカウト内容について、候補者からの苦情が続いた場合のご対応

候補者体験の保護のため、一時的に以下の対応を取らせて頂く可能性がございます。

- 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

What to do next | 次回MTGまでのネクストアクション

ネクスト ToDo

■ 初期設定

- 会社ページの設定
- 求人の作成・公開

■ 【毎日まずは15分!】採用成功最短化のための基本アクション を読み 運用開始

- “毎日確認” 用の候補者検索条件の作成・保存
- 候補者をタレントプールへピックアップ開始
- 【求人公開後】転職意欲 “高”・“中” へ興味通知送信の開始（※ 運用目安: 10件~/週）
- 【求人公開後】転職意欲 “高” の方へのスカウト送信 の開始
 - スカウト後の自動リマインドメッセージの設定

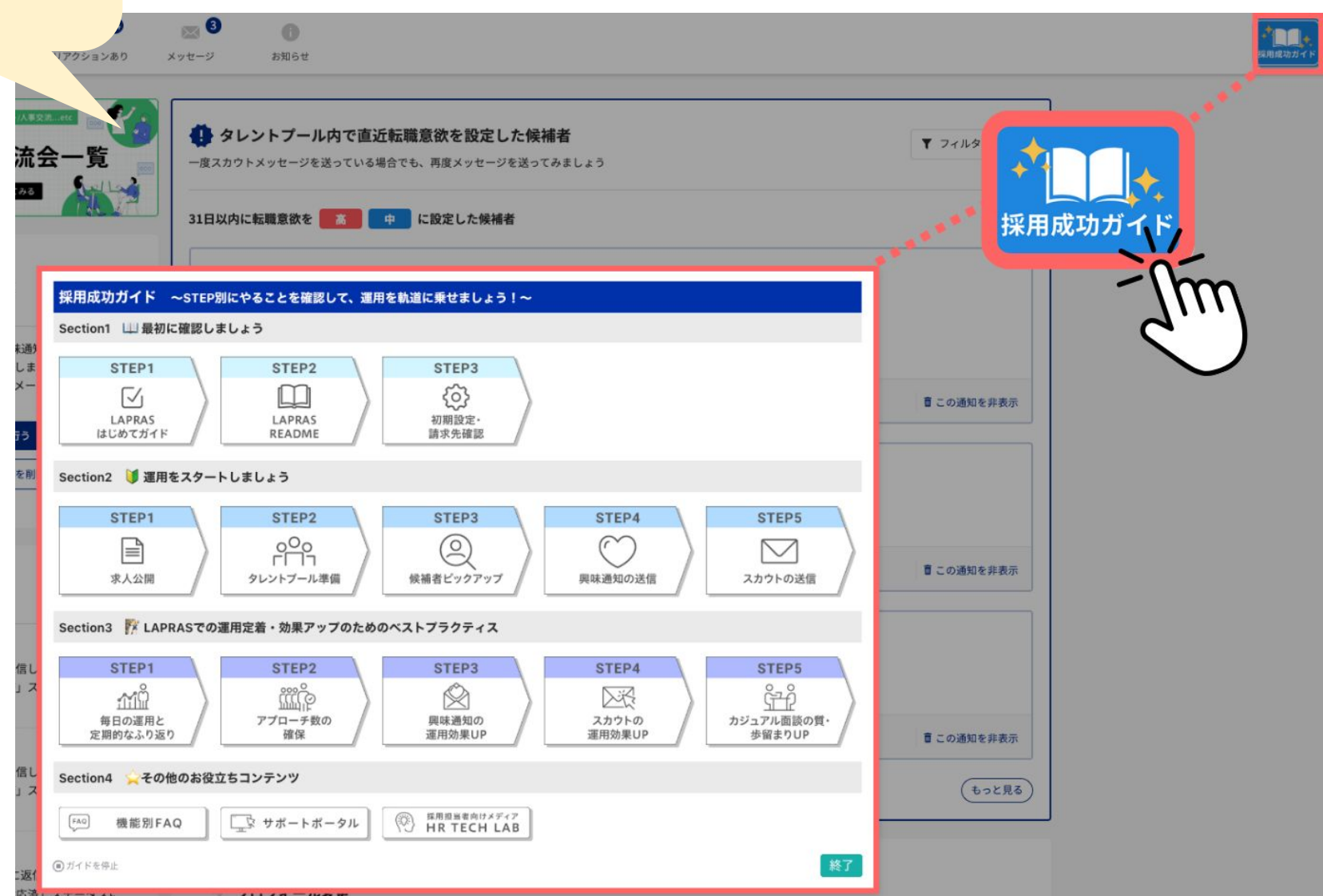
※ ネクストアクションのチェックリストや、参考資料は追ってホットラインにてお送りいたします

困った時のサポート

LAPRAS上にガイドやツールチップが設置されているので、操作・活用に困った時は参考にしてみましょう。

基本操作・
活用のヒントを
知りたい！

採用成功ガイド



LAPRAS画面上に常設されたガイドページです。

運用開始間もない企業様向けの基本操作から、さらなる活用のヒント、FAQなどをご用意しています。

機能の説明・
使い方を
知りたい！

ツールチップ



「これは何？」といった疑問の解消から活用のヒントまで広く解説しています。

  のアイコンを見つけたら、積極的に確認してみましょう。

LAPRASでは、主に以下の 2種類 のナレッジベースをご用意しています。
状況や知りたい情報に応じてお使い分けてください。

機能・仕様
についての理解

機能ガイド(ヘルプページ)



LAPRASの仕様や各機能、
操作/設定方法についてまとめたヘルプページです。

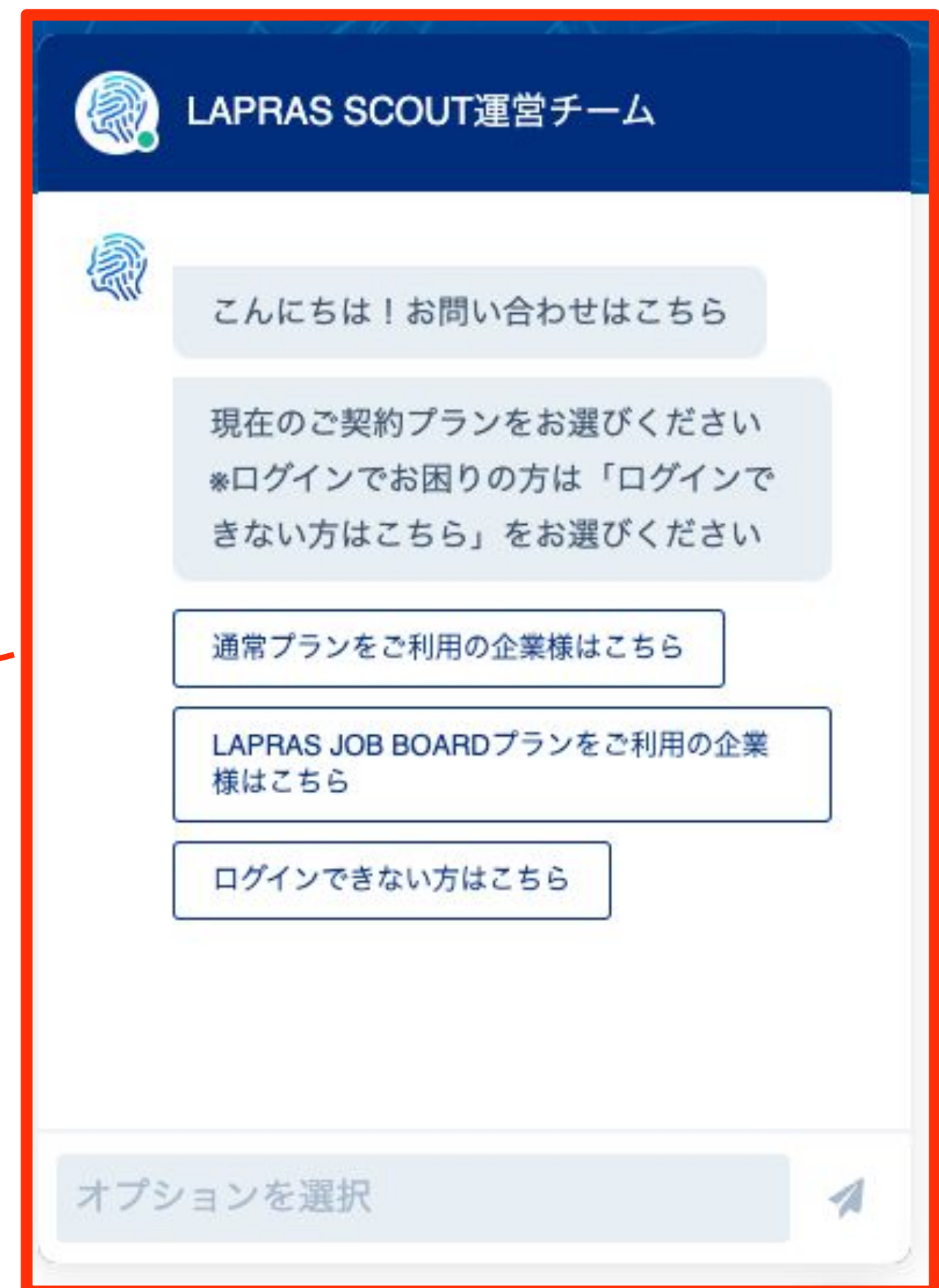
運用Tips・
ベストプラクティスにつ
いての理解

運用サポーターガイド



より効果を出したい方や
運用に関するお悩みをお持ちの方向けに、
運用促進と課題解決のための参考資料を
まとめています。

LAPRAS画面右下の吹き出しマークから、
カスタマーサポートへご質問いただけるチャット機能もご活用ください(有人対応:平日 10-18時)。



FAQ | よくあるご質問

求人

Q: 1つの求人に、複数事業部の募集をまとめてもよいか？

Answer

NGではありませんが、非推奨です。
候補者へ伝えるべき情報・訴求をシャープにするためにも、
関わるサービス別・職種別で求人を分けて作成いただけると理想です。

Q: 参考にするべき求人例を教えてください

Answer

担当CSMIにお声がけください。
また、候補者向けサービスLAPRASにて、公開の求人を見ることが可能です。（無料登録が必要）
「求人検索」より、条件を設定して「人気順」で表示いただくとPV数の多い求人が表示されます。

候補者検索

Q: 候補者検索において、ログイン日と転職意欲日、どちらを優先すべき？

Answer

「**転職意欲日**」での **表示結果 並び替え** を強く推奨しています。

- 転職意欲を変更したての方は、多くの企業が注目しているため、ログイン日が浅い方を狙うのも有りです。
- 検索条件設定バーで「転職意欲の変更時期」「最終ログイン」を絞り込むのは、あまりおすすめしていません。

それぞれの軸で並び替えが可能なこともありますが、LAPRAS ではアプローチを起点に活性化する候補者もいるためです。

※転職意欲意欲「高」新着メール、転職意欲変更通知（メール・Slack通知可能）もご利用ください。

Q: 候補者検索結果に表示される人数が少ない

Answer

条件を絞り込みすぎている / 調整が必要な可能性が考えられます。

解決されない場合は担当CSMへお声がけください。ポイントは以下です。

- 職種検索で複数を選択（バックエンドエンジニアの場合、Webアプリケーションエンジニア・ソフトウェアエンジニアも検索に含める）
- 「未入力を含める」（すでにタレントプール数が多い場合、「タレントプールに入っている候補者を含める」に✓） 等

興味通知

Q: 興味通知送付しても、興味リアクションが返ってこない。考えられる原因はなにか？

Answer

- ① 転職意欲「なし」の方ばかりなど、ホットユーザーへの送信ボリュームを担保できていない。
- ② 年収/希望条件ずれ、経験領域のずれ、求人の内容の充実不足。等が考えられます。

Q: 興味通知後、「興味あり」が返ってこないとスカウト送付はNGなのか？

Answer

興味通知後、**リアクションがない方にもスカウト送付可能** です。シニア層以上には特にスカウト追撃が有効です。

Q: 興味通知は週10件以上送っても大丈夫か？

Answer

興味通知については気持ち多めに送っていただいても大丈夫です。

スカウトの大量送信は早期母集団枯渇のおそれ / 企業側の評判に関わる可能性がありますので、

15%返信率が維持できるまでは、スカウトの量ではなく質への注力を推奨しています。

スカウト

Q: 興味通知は送らずに、スカウトだけ送るのはNGなのか？

Answer

以下の観点で、**興味通知も同時送付を強く推奨**しています。

1. 興味通知起点での面談獲得が期待できること
2. スカウトに返信が来ない場合の振り返りに、リアクションがない方に対する振り返りが有効な材料になること

そのため、スカウト送信と同時に良いので興味通知も一緒に送信いただけたらと思います。

Q: 興味通知送付後に、間を空けてスカウト送付は行わないといけないのか？

Answer

興味通知送信と**同時にスカウトを送付いただいても問題ございません**。

転職意欲が高い方や、自社の評価が高い方は、早めにスカウトでもアプローチしていただけたらと思います。

Q: 興味通知送付後、いつスカウトを送ればよいか？

Answer

候補者が興味通知に反応するかどうかは、およそ1週間で判断できます。そのため、スカウトを送るタイミングは「興味通知の1週間後」がひとつの目安となります。

ただし、転職意欲を24時間以内に「高」に変更した候補者や、評価が高い（優先度：○）候補者には、スカウトが集中する傾向があります。

そうした候補者には、より早くアプローチできるよう、早め（当日～2営業日前後）にスカウトを送信することを推奨しています。