



ノウハウ資料

3分でわかる！ 新卒スカウト代行サービス入門ガイド ～特徴・費用・事例まで解説～

お問い合わせ先

電話番号：03-5908-8485 受付時間：平日10:00～18:00

INDEX

はじめに	p.1
ダイレクトリクルーティングの基本情報	p.2～
よくあるお悩み・ネオキャリアの 新卒スカウト代行サービス・メリット	p.4～
ネオキャリアの新卒スカウト代行サービス 強み・取り扱い媒体	p.9～
新卒スカウト代行サービスで依頼できる 内容・依頼の流れ	p. 11～
新卒スカウト代行サービスの費用	p. 13
新卒スカウト代行サービスの成功事例	p. 14～
まとめ	p. 21
ネオキャリアについて	p. 22～

はじめに

昨今の人材獲得競争の激化に伴い、ダイレクトリクルーティング（DR）の重要性は年々上昇しています。しかし、「スカウトメールの効果が思うように出ない」「始めたくても人手不足でリソースが割けない」という企業も多いのではないのでしょうか。そのような課題を解決するために昨今注目されているのが「**新卒スカウト代行サービス**」です。本資料は、「みんなの採用部」を運営する株式会社ネオキャリアの新卒スカウト代行サービスについてまとめました。

本資料でわかること

- ✓ ・新卒スカウト代行サービスの概要とメリットがわかる
- ✓ ・サービスの流れや具体的な事例がわかる
- ✓ ・依頼できる内容から費用感までわかる

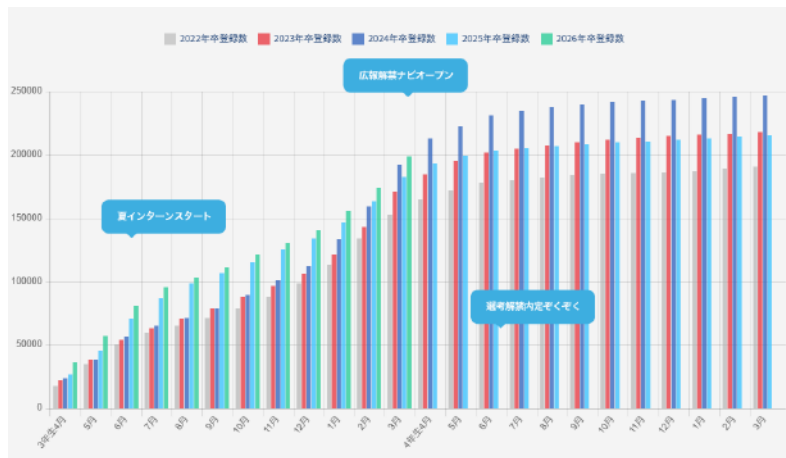


ぜひ最後までご覧いただき、貴社の採用活動に役立てていただければと思います。

ダイレクトリクルーティングの基本情報

ダイレクトリクルーティング（DR）とは、企業から採用したい人材へ直接アプローチをする採用手法です。オファー型採用・スカウト型採用・逆求人とも呼ばれています。従来の求人広告を出して応募を待つ「受け」の採用手法から**「攻め」の採用手法**へとトレンドは変化しています。

株式会社i-pluginによると、同社が運営する新卒オファー型就職サイト「Offer Box（オファーボックス）」の25年卒の登録者数は21万人を超えていることがわかります。（2025年4月現在）



出典：OfferBox公式サイト

またHR総研が就活生を対象に実施した「活用している就活関連サービス」の調査結果では、スカウト機能のある「ONE CAREER」が2位、「Offer Box（オファーボックス）」が5位にランクインしています。ほか媒体でもスカウト機能の実装が相次いでいます。

出典：HR総研/HR総研×就活会議：2026年新卒学生の就職活動動向調査（12月） 結果報告

Z世代には「個別化したメッセージ」が求められる

Z世代の学生は、幼い頃からSNSや動画サービスなどにいつでもアクセスできる環境で育っています。

就職活動では複数の媒体を使いこなし、圧倒的な情報量を受け取っています。そんな学生に効果的なのが「個別化したメッセージ」です。

「まさに自分自身に向けられている」と感じる事がその後の志望度に大きく影響します。

つまり、学生一人ひとりに合わせたオリジナルのスカウトメールが採用成功のポイントと言えます。



ダイレクトリクルーティングでよくあるお悩み



スカウトメールの返信率が低い、歩留まりが悪い

媒体を使い始めたが、求めるターゲットがない
ほしい検索軸がない

採用担当者のリソースが不足し、PDCAが回せない



ネオキャリアの「新卒スカウト代行サービス」なら解決できます！

ネオキャリアの新卒スカウト代行サービス

依頼できる業務内容はプランによっても異なりますが、最もベーシックなものは以下のとおりです。

neocareer 新卒スカウト代行サービス内容

- ・ スカウトメールの求人媒体選定
- ・ スカウトメールの文面作成
- ・ スカウトメールのターゲット抽出
- ・ スカウトメールの配信設定
- ・ 応募者返信対応
- ・ 面接日程調整
- ・ リマインドメールの送信
- ・ 効果測定/レポートの提出



新卒スカウト代行サービスのメリット①

【よくある課題①】スカウトメールの返信率が低い、歩留まりが悪い



【メリット①】ペルソナに響くスカウト文面＆細かな対応で
返信率・歩留まり率を改善！

Point 01
ペルソナの深掘りのお手伝い

- ・ MUST/WANTの整理
- ・ ペルソナの明確化
- ・ 送信対象者の選定 など

採用したい層に効率的に
アプローチできる

Point 02
送信タイミング・連絡頻度

- ・ 登録した直後
- ・ レジューメ登録直後
- ・ ボーナス支給月前
- ・ こまめに連絡をする など

開封率・返信率UPに
つながる

Point 03
魅力的なスカウト文面

- ・ 魅力的な件名
- ・ 適切な文量や改行
- ・ 特別感・送った理由を記載
- ・ 次のアクションを伝える など

自社の魅力づくで
応募意欲を高める

新卒スカウト代行サービスのメリット②

【よくある課題②】 媒体を使い始めたが、求めるターゲットがない
ほしい**検索軸**がない



【メリット②】 ペルソナがいるスカウト媒体の選定、
適切な絞り込みで効率的にアプローチできる

スカウト文面を工夫しただけでは返信率は
上がりません。スカウト媒体ごとに特性があり、
どの**媒体を利用する**かも重要なポイントです。

新卒スカウト代行サービスは、採用のプールの視点で
ペルソナがいる**媒体の選定**や適切な**絞り込み方法**
などの提案をしてくれるため、効率的に自社に合う
人材へアプローチすることができます。

登録者数は？

登録者の
学部・学科は？

検索軸は？



新卒スカウト代行サービスのメリット②

【よくある課題③】採用担当者のリソースが不足し、PDCAが回せない



【メリット③】効果測定・レポート作成によりPDCAを回し
採用ノウハウを蓄積できる

ペルソナの設定や施策は適切だったのか、振り返りをおこない
長期的な改善が不可欠です。新卒スカウト代行サービスは、
スカウト実施後の効果測定・レポート作成もおこないます。

採用担当者の工数削減につながるだけでなく、振り返りを通して
ノウハウを蓄積し、自社の採用力を高めることができます！



ネオキャリアの新卒スカウト代行サービスの強み

01 豊富な支援実績とノウハウ

総合人材会社としての強みを武器に、ネオキャリアグループで年間10,000社以上※の企業さまの採用支援をおこなっています。新卒スカウト代行サービスの成功事例も数多く保有しています。

※集計期間：2021年10月～2022年9月



02 国内大型コールセンターを保有

国内に5拠点のコールセンターを保有し、災害時などご担当者さまに代わり迅速に対応する体制を整えているため求職者との連絡が滞る心配はありません。またオペレーター自らが改善提案も積極的におこないます。



03 取り扱っている媒体の多さ

多数の媒体を取り扱っており、それぞれの特性も熟知しているため、貴社のペルソナがいる媒体のご提案が可能です。短期間で効果的な採用の成功を目指し、ともに改善を図ります。



主な取り扱い媒体（新卒向けスカウト媒体）



- ・インターンシップ経験などの登録フォームを充実させているため、**早期から登録している**学生が多い
- ・登録学生の**6割以上**が、**国公立・GMARCH出身**の学生



- ・**国内最大規模**の新卒向けダイレクトリクルーティングサービス
- ・これまで接触できなかった学生や、**貴重な優秀層へのアプローチ**が可能
- ・定額制で利用可



- ・就活生の**2人に1人**が利用！
- ・人工知能による検索システムを導入
- ・利用企業による**行動履歴を解析**、ビッグデータと照合し「**企業が会いたい学生**」順に検索結果画面に表示



- ・職種や働き方の希望、資格・スキルなど**100個以上の項目から対象学生を絞り込む**ことが可能
- ・就活生向けの**口コミサイト**として**長い歴史のある**みんな就が運営しており学生が積極的に登録している



- ・**理系学生に特化した**ダイレクトリクルーティングサービス
- ・今まで出会いづかった専門性の高い理系の優秀層へアプローチ可能
- ・他社平均スカウト返信率の倍以上で、**スカウト返信率は約40%**

そのほかの媒体も取り扱っております。詳細はご相談ください！

新卒スカウト代行サービスで依頼できる内容

採用担当者さまの業務

- 採用計画・ペルソナ設計
- スカウト媒体の決定
- 自社の魅力の言語化
- 配信ターゲットの決定
- 応募者の確認
- 面接実施
- 振り返りミーティング実施

スカウト代行によるサポート

- ペルソナ策定のアドバイス
- データをもとにした媒体選定のアドバイス
- スカウト文面作成・提案
- ターゲットの抽出
- 配信設定・配信後の返信対応
- 面接日程調整・リマインド連絡
- 効果測定・レポート提出

新卒スカウト代行サービス ご利用の流れ

STEP 01



打ち合わせ

- ・現状把握／課題抽出／原因分析
- ・予算感の共有 など

STEP 02



体制設計構築

- ・対応者選定
- ・アサイン時期の確認

STEP 03



ご提案

- ・御見積書提出
- ・業務管理者と事前面談

STEP 04



ご契約

- ・発注メール送付
- ・基本契約書／個別契約書の締結

STEP 05



キックオフ

- ・キックオフミーティング
- ・オペレーション・フローの再確認
- ・採用要件・ペルソナのすりあわせ
- ・スカウト媒体の選定

STEP 06



本稼働

- ・ターゲット抽出
- ・スカウト文面作成
- ・スカウト配信設定

STEP 07



応募者対応

- ・応募者への返信
- ・面接日程調整
- ・リマインドメール送付

STEP 08



効果測定

- ・レポート作成
- ・ペルソナや配信ターゲット、スカウト文面の見直し
- ・反省会 など

新卒スカウト代行サービスの費用

成果報酬金額 **0** 円

採用人数1～5名の企業におすすめ！

ゴールドプラン

25 万円 / 月

-
- ・ 月間稼働時間 80h 稼働
-
- ・ 初期費用 180,000円（税別）～

採用人数5名以上の企業におすすめ！

プラチナプラン

45 万円 / 月

-
- ・ 月間稼働時間 160h 稼働
-
- ・ 初期費用 180,000円（税別）～

導入事例

導入事例① 概要

成果

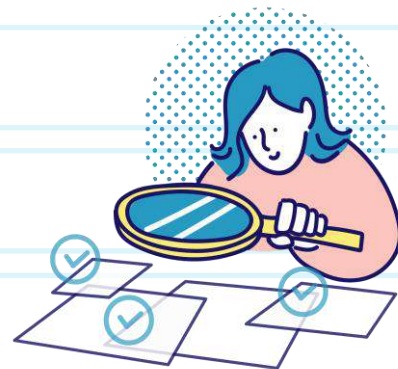
自社で運用していた時と比較して**応募数195%**、**説明会動員数172%**の獲得、**承諾6名**に成功！

お客さま

業種:ITソリューション 従業員数:90名 本社所在地:東京都

ペルソナ

性別:男女・文理問わず 大学ランク:不問 希望勤務地:東京都・大阪府・転勤可



課題

採用担当者さまでナビ媒体のスカウト配信はしているが**ダイレクトリクルーティングが初めて**のため、効果的なスカウトの活用方法が分からず、自社でダイレクトリクルーティングの**ノウハウを蓄積し内製化**していきたい。

提案

複数パターンのスカウト文面を作成し、ターゲットの志向性により使い分ける。
また、通数無制限のスカウトを今後ターゲットになり得る**潜在層の学生に配信し、効果測定**を実施。

結果

テンプレ使い分けによる**効率的な母集団形成**をおこなうことができた。
また潜在層からの応募により、**応募数の大幅獲得**に成功。

導入事例① 詳細

代行サービスを導入し、送信数だけでなく**スカウトからの応募率も上昇**しました。

その結果、内定承諾者も増え**6名の採用**をおこなうことができました。

導入前

	オファー		説明会		一次面接		二次面接		内定	承諾
	送信数	応募数	予約	参加	予約	参加	予約	参加		
人数	1842	111	82	70	51	42	14	11	4	2
移行率		6.0%	73.9%	36.3%	72.9%	82.4%	33.3%	78.6%	36.4%	50.0%

導入後

	オファー		説明会		一次面接		二次面接		内定	承諾
	送信数	応募数	予約	参加	予約	参加	予約	参加		
人数	2219	217	168	120	98	81	32	25	10	6
移行率		9.8%	77.4%	31.2%	81.7%	82.7%	39.5%	78.1%	40.0%	60.0%

導入事例② 概要

成果

オファーリニューアル後から**承諾率が向上**！8月以降で**4名の内定承諾**に成功！
同規模・同業界の平均承諾率(8%)を大きく上回る結果に。

お客さま

業種:設備関連 従業員数:50名 本社所在地:東京都

ペルソナ

性別:男女・文理問わず 大学ランク:不問 希望勤務地:東京都



課題

ダイレクトリクルーティングを導入し自社でスカウト配信をしているものの、**効果が上がらず苦戦**。
また新卒採用の動き出しが遅く、スカウト配信の時間確保も難しい。

提案

他社と差別化を図るため、**インタビューを実施**し、スカウト文面に反映。ホームページで分かる情報ではなく、
就活生に寄り添った文面に変更。また、**ホームページリニューアル**も実施。

結果

会社の説明だけでなく、社長の人柄が分かる文面を盛り込み**会社の魅力を訴求**。ホームページのリニューアル・採用サイトの作成も
おこない学生に魅力的に思ってもらえるコンテンツを作成したことで**内定承諾が0→4に**！

導入事例② 詳細

ホームページリニューアルも一助となり、**オファーからの応募率も向上**。

その結果、採用代行サービス導入前は**0人だった承諾人数が4人**に。

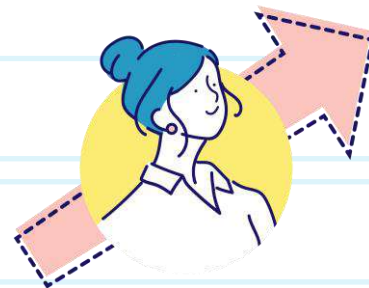
導入前

	オファー		一次面接		二次面接		内定	承諾
	送信数	応募数	予約	参加	予約	参加		
人数	832	34	15	9	3	3	2	0
移行率		4.1%	44.1%	60.0%	33.3%	100.0%	66.7%	0.0%

導入後

	オファー		一次面接		二次面接		内定	承諾
	送信数	応募数	予約	参加	予約	参加		
人数	1440	254	127	80	30	20	8	4
移行率		17.6%	50.0%	63.0%	37.5%	66.7%	40.0%	50.0%

導入事例③ 概要



成果

初めての新卒採用だったが、マッチする媒体選定もでき、**求めるターゲットの学生を2名採用することに成功！**

お客さま

業種:人材・IT 従業員数:80名 本社所在地:東京都

ペルソナ

性別:男女・文理問わず 大学ランク:GMARCH以上 希望勤務地:東京・大阪・転勤可

課題

初の新卒採用のため**ノウハウがない**。
大手ナビ媒体で幅広く集めるのではなく、**質の良い優秀な学生**を効率良く採用したい。

提案

効率良く採用するためにダイレクトリクルーティングを導入。
また今後の媒体選定のマーケティングも兼ね、2媒体を利用。
初の説明会のため、**説明会のコンテンツ**も考案。

結果

学生の希望職種・希望業界だけではなく、**志向性も検索軸に入れて**スカウト配信。
2媒体を利用する事で**マッチした媒体の見極め**に成功。次年度の媒体選定にもつながる結果に。

導入事例③ 詳細

媒体の見極めができたことにより。**2人の内定承諾**を獲得！

導入前

	オファー		説明会		一次面接		二次面接		内定	承諾
	送信数	応募数	予約	参加	予約	参加	予約	参加		
人数	277	30	22	18	15	12	2	2	0	0
移行率		10.8%	73.3%	34.6%	83.3%	80.0%	16.7%	100.0%	0.0%	0.0%

導入後

	オファー		説明会		一次面接		二次面接		内定	承諾
	送信数	応募数	予約	参加	予約	参加	予約	参加		
人数	1023	91	70	65	60	52	16	14	5	2
移行率		8.9%	76.9%	40.4%	92.3%	86.7%	30.8%	87.5%	35.7%	40.0%

まとめ

- ✓ Z世代は「自分だけに向けられたメッセージ」やこまめな連絡が効果的！
- ✓ スカウトの返信率・歩留まりに悩む企業は新卒スカウト代行サービスがおすすめ
- ✓ 返信率を高めるコツは最適な媒体・送信タイミング・魅力的な文面の3つ！
- ✓ 新卒スカウト代行サービスは工数削減だけでなく自社の採用力UPにつながる
- ✓ 新卒スカウト代行サービスは媒体選定から効果測定まで幅広く対応してくれる

いかがでしたか？ぜひ本資料の内容を参考に、
新卒スカウト代行サービスの利用をご検討いただければ幸いです。
もっと詳しく話を聞きたい方はお気軽にお問い合わせください！



株式会社ネオキャリアについて

会社概要

2000年に設立。設立より20年以上がたち、3,000名を超える規模に成長。
リーマンショックを転機に事業の多角化をおこない、事業構造を変化させながらさまざまなサービスを展開し、成長し続けている。

会社名	株式会社ネオキャリア（NEO CAREER CO., LTD.）
設立年月日	2000年11月15日
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル 2階
代表番号	03-5908-8005
連結従業員数	3,887名 ※2024年2月29日時点
代表者	代表取締役CEO 西澤 亮一
資本金	100,000,000円
事業内容	採用支援、就労支援、業務支援
許認可	一般労働者派遣許可 許可番号 派13-070366 有料職業紹介事業許可 許可番号 13-ユ-070309 プライバシーマーク認定 10860758(10)

アウトソーシング実績

Recruitment Process Outsourcing

■ アウトソーシング事業を開始して16年の実績

アウトソーシング事業としては、老舗の分野に入ります。

■ カスタマイズ可能な設計

企業さまのニーズ合わせた幅広い業務支援が可能です。

採用業務だけでなく、自社センターを活用し、

営業支援・事務・バックオフィスなどの代行をおこないます。

また、国内最大手の請負社数実績から生まれた、

豊富な業務経験がネオキャリアの強みです。

ニーズのほとんどに応えることが可能です。

■ チーム制による手厚いサポート

1チーム2-3名体制をとっています。全ての業務において

ダブルチェックを実施することにより、ミスを防いでいます。

■ 自社内コールセンター

貴社のアウトソーシング担当が不在の場合も、

入電を取り逃すことはありません。

また、対応品質にも力を入れて取り組んでいます。

■ 強固なセキュリティレベル

プライバシーマーク取得。個人情報の保管など

厳重に管理しています。

主なサービスラインナップ

コンセプトワーク・サポート

■採用プロジェクトマネジメント

予算管理、タスク管理、進捗管理など、採用担当者が実施している業務を代行します。

■採用ターゲット設定

「貴社で活躍する人材像」を紐解き、社内で共有できる形へ落とし込みます。

■採用ブランディング

ターゲットに響くメッセージの打ち出し方、コンテンツの設計をおこないます。例えば会社説明会のコンテンツやフォロー方法をご提案します。

■採用フロー構築

ターゲットとなる人材を採用するためのフローをご提案します。

■面接基準構築

面接の基準や方法を平準化できる方法をご提案します。

採用実務サポート

■採用事務局代行

母集団形成～説明会および各種面接への動員をおこないます。貴社の採用フローに合わせた業務設計をおこなうと共に、貴社の視点を共有し、応募者とのコミュニケーションを推進します。

■説明会・インターンシップ運営

会社説明会や筆記試験の運営代行をおこないます。合同説明会やインターンシップの代行も可能です。

■書類選考・面接支援

ターゲット人材のスクリーニングや1次面接の支援を実施します。

■採用ツール制作

口頭や紙では伝わりにくい貴社の魅力を映像やホームページなどのツールに落とし込みます。また、採用課題解決に向けた最新の採用ツール活用もご提案します。

サービスセンター拠点



ネオキャリア福岡センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・主にアウトバウンド業務や呼び込み電話などの業務が得意
(サービススタッフ 約220名)



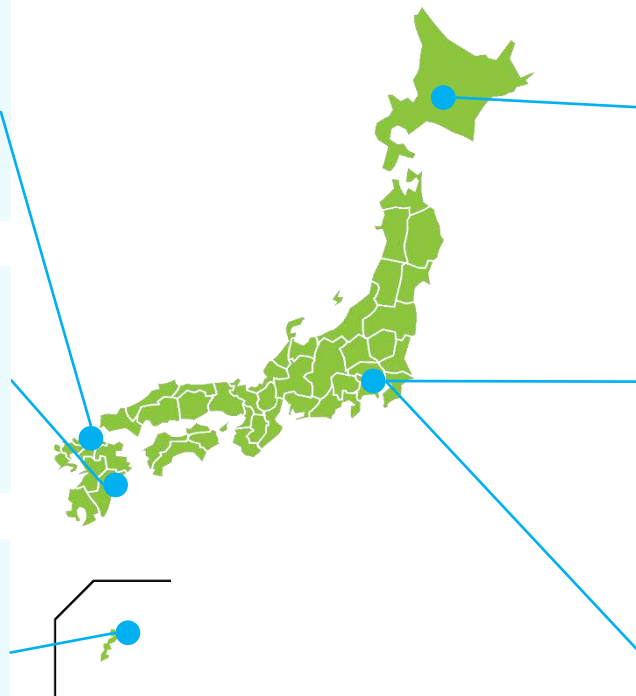
ネオキャリア宮崎センター

- あらゆる業務に対応できるセンター
- ・特にお客さまごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約240名)



ネオキャリア沖縄センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・主にインバウンド業務を担当。
(サービススタッフ 約50名)



ネオキャリア札幌センター

- ・インバウンド業務中心のセンター
- ・特にお客さまごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約100名)



ネオキャリア新宿センター

ネオキャリア新宿サテライトオフィス
新宿モノリスビル

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・特にお客さまごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約60名)



BPO営業 運営統括

ネオキャリア新宿本社 サンエービル

戦略コンサルタントがお客さまの課題解決に向けて、プランニングおよびサービス提供をおこなってまいります。

★詳細や料金につきましては下記からお気軽にご相談ください！無料見積もりします！

お問い合わせはこちらから

株式会社ネオキャリア
BPO事業部

東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル4階

TEL : 03-5908-8447

E-mail : rpo_marketing@neo-career.co.jp