

企業がITエンジニア採用に欠かせない、
転職ドラフト独自のアトラクトブックを提供開始
「この会社で働きたい！」を作り上げるメソッドを無料公開！

株式会社リブセンス(本社:東京都港区、代表取締役社長:村上太一、証券コード:6054)が運営する、ITエンジニアのキャリア形成を支援する『転職ドラフト』(URL:<https://job-draft.jp/>)は、ITの進化に伴い、多様化と特殊性が加速するITエンジニアの採用活動の課題を解決する「エンジニア採用 アトラクトブック」の配布を本日より開始します。



■「エンジニア採用 アトラクトブック」とは

「エンジニア採用 アトラクトブック」とは、企業の採用活動において、候補者を引きつける力、すなわち企業の「魅力付け」に特化した戦略やノウハウをまとめた資料です。

現在、国内のITエンジニア採用市場では有効求人倍率が依然として高く、AIの進化によって求められる役割が変化する中でも、優秀なエンジニアは引く手あまたの状況です。このような市場環境において、多くの採用担当者は「母集団が集まらない」「スカウトに返信がない」「内定辞退が頻発する」といった共通の悩みを抱えています。

本資料では、エンジニアの採用が引き続き「売り手市場」である現状を踏まえた上で、優秀な候補者の心を掴むための具体的な手法を解説しています。採用側が一方向的に情報を伝えるのでは

本件に関するお問い合わせ先

株式会社リブセンス 広報担当 live-pr@livesense.co.jp

栗田(くりた)080-4586-1593 / 西部(にしづ)090-3730-7270

なく、候補者一人ひとりに寄り添い、企業の魅力を最大限に伝えるためのアプローチを知ることができます。

画一的な手法だけでは通用しないエンジニア採用の特殊性を踏まえ、最新の市場動向と転職ドラフト独自のデータを基に、体系的なアトラクト戦略を解説します。これにより、企業の採用活動を「選ばれる採用」へと進化させることを目指しています。

■企業の課題解決に寄与する2つの特長

1. 転職ドラフト独自の「リアルデータ」に基づいた分析

本資料の最大の特長は、転職ドラフトが保有するITエンジニアの意向や選定理由などを、独自の統計情報として公開している点です。

03 | 3つのアトラクト軸 Three "Attract Axes".

Original Data

転職ドラフトスカウトにおける 指名を承諾した エンジニアの承諾理由

ジュニア～ミドルは技術スタックや働きやすい環境。

シニアほど提示されたミッションと、

指名文の読み込みを重視している。

初回接点時から要件に応じて、

メリット軸を意識した文面のカスタマイズも効果的。

※2024年の指名承諾者の提示年収帯、ならびに指名承諾理由の占める割合(回答数=2060)

	600万円未満	600万円～799万円	800万円～999万円	1,000万円以上
サービスやプロダクトが魅力的だった	23.4%	23.9%	22.2%	25.1%
以前から興味があった	1.0%	2.5%	5.4%	2.7%
働きやすい環境が魅力的だった	9.6%	7.4%	7.1%	2.7%
指名文やレジュメの読み込みが良かった	18.3%	17.6%	22.6%	23.0%
提示されたミッションが魅力的だった	7.6%	13.4%	14.6%	18.6%
提示年収が魅力的だった	10.2%	9.4%	8.2%	10.4%
社風や理念・ビジョンが魅力的だった	11.7%	9.0%	8.8%	10.9%
開発技術や開発環境が魅力的だった	18.3%	16.7%	11.2%	6.6%

例えば、ITエンジニアが「企業からのスカウトのどこに魅力を感じたか」といった動機や、内定承諾者が選んだ初回面接相手、そして声をかけてから入社までのリードタイムを年収帯別に分析した構成比など、通説ではなく事実に基づいた稀少な情報となっています。

また「年収」という要素は、転職において重要な要素の一つであることは間違いありませんが、データを見ると必ずしもそれだけが決定的な要因ではないことがわかります。候補者のライフステージによって重視するポイントは異なり、それを踏まえた採用側のアトラクト戦略が必要です。

これらのオリジナルデータは、選考体験を設計する上で重要な気づきを促し、企業が抱える「母集団形成の困難さ」「スカウト返信率の低さ」「内定承諾率の改善」といった課題に対し、データに基づいた効果的なアプローチの一助となるはずですが。

2. 「選ばれる企業」になるための実践的なアプローチ

本資料では、「アトラクトとは何か」という定義から始まり、カジュアル面談で意識すべきポイントなど、候補者の入社意向を高めるための具体的なアクションや実例を紹介します。また、3つのアトラクト軸(メリット・ヘルプ・ビジョン)とライフステージ別の訴求ポイントについても、キャリア理論と実際のデータを交えて解説しています。

03 | 3つのアトラクト軸 Three "Attract Axes".

ライフステージ別の訴求ポイント

ライフステージは必ずしも年齢と相関する訳ではありません。

若手・シニアなど便宜的なカテゴリーではなく、「今、目の前にいる人のライフステージ」にあわせて訴求しましょう。



Attract Book of Engineer Recruiting

転載 DRAFT

従来の選考過程では、候補者への訴求や選考体験の設計は属人的になりがちでした。本資料では、採用に関わる全員が共通のナレッジをもとに活動できることを目指して作成されています。

これらの内容を通して、企業が採用プロセス全体で候補者と信頼関係を構築し、「選ばれる企業」となるためのアプローチを提案します。

■ダウンロードとオンライン解説セミナー開催

「エンジニア採用 アトラクトブック」は、転職ドラフトの特設ページにて無料ダウンロードいただけます。

特設ページURL: <https://job-draft.jp/articles/627>

さらに、本資料の公開にあわせて、内容をより深く理解いただくためのオンライン解説セミナーを開催いたします。本セミナーでは、資料の執筆者である大野が、資料に盛り込みきれなかった情報や最新の市場動向について解説します。



The graphic features a dark blue header with white text: "エンジニア採用 アトラクトブック" and "公開記念オンラインセミナー". Below this, the dates "2025 10.2(THU) 10.9(THU)" and time "12:00 - 13:00" are displayed in large white font. On the left, a circular portrait of a man is accompanied by text: "転職ドラフト セールスグループ 大野 拓也". On the right, a book cover for "エンジニア採用 アトラクトブック" is shown, with the subtitle "現場と人事が一体で進めるエンジニア採用" and the text "Attract Book of Engineer Recruiting" at the bottom.

セミナー概要: <https://job-draft.jp/articles/631>

日時: 2025年10月2日(木) 12:00~13:00

10月5日(木) 12:00~13:00

※両日とも同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びいただけます。

会場: オンライン

内容:

- ・なぜ今、エンジニア採用に「アトラクト」の視点が不可欠なのか
- ・現場エンジニアが採用の「主役」になるための、効果的な巻き込み方
- ・候補者の心に響く、自社の魅力の見つけ方・伝え方
- ・明日から実践できる、具体的なアトラクト施策(情報発信、面談・面接など)
- ・採用成功企業が実践している、現場と人事の理想的な連携体制とは

参加費: 無料

本件に関するお問い合わせ先

株式会社リブセンス 広報担当 live-pr@livesense.co.jp

栗田(くりた)080-4586-1593 / 西部(にしぶ)090-3730-7270

▼セミナーのご予約はコチラ ※外部予約フォームに移動します。

<https://draft-attract2510.peatix.com/>



<株式会社リブセンス 転職ドラフト事業部 セールスグループ クライアントコンサルティングチーム 大野 拓也>

■略歴

某国内大手クレジットカード会社にて約8年、加盟店獲得営業の現場営業・営業本部を経験。本部(営業統括)時代には全国の営業約100人を束ねる施策の担当や大手主要代理店(アライアンス)、株主交渉を担当。

リブセンス転職後の2年間はアルバイト事業部(マツハバイト)にてカスタマーサクセスに従事。現在は、転職ドラフト事業部のカスタマーサクセスとしてご契約企業様100社弱を担当し、成果創出に向けて伴走するとともにアライアンス推進をリードしている。

■『転職ドラフト』について(URL: <https://job-draft.jp/>)

転職 DRAFT

『転職ドラフト』は、「年収も実力も磨ける仕事」に出会える、ITエンジニア限定の転職サービスです。企業から直接指名がもらえる「転職ドラフトスカウト」、ITエンジニアキャリアのプロに相談できる「転職ドラフトエージェント」、ITエンジニアの人生の“選択”にフォーカスしたインタビューメディア『LIFE DRAFT』の運営などを通して、ITエンジニアのキャリア形成を包括的に支援しています。

■ 株式会社リブセンスについて(URL: <https://www.livesense.co.jp/>)



株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、『マッハバイト』『転職会議』『転職ドラフト』『batonn(バトン)』『IESHIL(イエシル)』などのサービスを展開しています。新しい“あたりまえ”の発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要とされる企業を目指しています。

- ・所在地 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
- ・設立 2006年2月8日
- ・資本金 237百万円
- ・代表者 代表取締役社長 村上太一
- ・事業内容 インターネットメディア運営事業