

【転職ドラフト調べ】スカウトされる前からその企業・エンジニア組織のことを知っていた場合、ITエンジニアの指名承諾率は約1.5倍に

～認知獲得と年収帯別アトラクトの二軸で、採用を成功に導く技術広報を提言～

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エンジニア限定の転職サービス「転職ドラフト」(URL:<https://job-draft.jp/>)は、約11,000件のスカウトおよびアンケートデータを基に「エンジニア採用広報戦略」に関する調査結果を発表しました。本調査では、候補者がスカウトを受け取る前からその企業やエンジニア組織のことを知っていることが、指名承諾率の向上に寄与することが明確になりました。同時にエンジニアの年収帯によって、指名を承諾する理由に差異があることも判明しています。

エンジニア採用を成功させるためには、候補者層の関心軸に合わせた最適な情報提供を行う採用広報戦略が必要です。本調査と転職ドラフト独自の調査・分析を基に、指名承諾率を向上させるための2つの重要なアプローチを解説します。

転職ドラフト

スカウトされる前から
その企業・エンジニア組織のことを知っていた場合、
ITエンジニアの
指名承諾率は約**1.5倍**に。

転職 **DRAFT**

指名承諾率向上のための2つの重要なアプローチ

1. 企業やエンジニア組織を知っている場合、承諾率は40%超えの結果に。認知増加で指名承諾率を底上げする

「転職ドラフトスカウト」における指名返答時の候補者アンケートデータ(総回答数10,674件)を分析したところ、企業やエンジニア組織に対する認知度が指名承諾率に影響を与えていることが明らかになりました。

スカウトを受け取る前から「企業もエンジニア組織についても知っていた」と回答した候補者層の指名承諾率は40.9%、「企業は知っていたがエンジニア組織は知らなかった」と回答した層の指名承諾率は44.8%でした。これに対し、スカウトを受け取るまで企業名もエンジニア組織についても「知らなかった(指名を受け取って初めて知った)」と回答した層の指名承諾率は28.5%に留まります。

企業名・エンジニア組織のいずれかを事前に知っている場合、知らなかった層と比較して指名承諾率は約1.5倍に向上しました。この結果は、ターゲット層に向けてテックブログの発信やイベント登壇などの「エンジニア組織としての広報活動」を通じて認知を獲得していくことが、指名承諾率の底上げ、ひいては採用成功率の向上に有効なアプローチとなることを示しています。

認知レベル	回答者の指名承諾率
企業もエンジニア組織についても知っていた	40.9%
企業は知っていたがエンジニア組織については知らなかった	44.8%
知らなかった(指名を受け取って初めて知った)	28.5%
未回答(※)	19.0%

※関心の薄いスカウトに対して回答をスキップした層が含まれるため、未回答層の指名承諾率は低くなっていると分析されます

【調査概要】

- 調査対象: 転職ドラフトユーザーのうち、企業からスカウトを受けた方
- 調査期間: 2026年2月12日～2026年6月18日
- 調査方法: 企業からのスカウトへの返答時に、任意の「企業に関するアンケート」調査を実施
- 調査機関: 自社調査(株式会社リブセンス)
- 有効回答数: 10,674件(内訳: 回答 5,660件、未回答 5,014件)
- 本調査における「有効回答数」は回答者数ではなく、企業からのスカウトに対する返答時に、任意アンケートに回答された総件数を指します。

2.エンジニアの年収帯に応じてアトラクト軸を変化させる

前段ではエンジニア採用において指名承諾率を向上させるために、企業やエンジニア組織について認知を得ることが重要であることが示されましたが、単に情報発信を行えば良いわけではなく、候補者が求める内容を的確に把握し伝える必要があることを示すデータがあります。エンジニアの経験値やレベルによって、魅力に感じる情報は異なります。

エンジニアがスカウトを承諾する際の惹きつけ要素を、転職ドラフトでは「アトラクト軸」と定義しています。このアトラクト軸はエンジニアの経験値やレベルによって明確に異なるため、ターゲット層のフェーズに合わせた最適な情報発信を行う採用広報戦略が必要です。

ここでは、転職ドラフトが独自に分析・公開している『エンジニア採用 アトラクトブック』のデータを基に、ターゲット層の関心に合わせた具体的な情報発信のポイントを解説します。

(出典: 転職ドラフト「エンジニア採用 アトラクトブック」/ 関連プレスリリース: <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000193.000015443.html>)

・ジュニア～ミドル層(年収800万円未満)は、スキル向上に直結する開発環境を重視

ジュニア～ミドル層では、「開発技術や開発環境が魅力的だった」「働きやすい環境が魅力的だった」という承諾理由の割合がシニア層より比較的高い傾向にあります。

この層は、今後のキャリア形成において「自らの技術力をどこまで磨けるか」に関心が高く、現場の技術スタックや開発環境が指名承諾の重要な判断基準となっています。そのため、実際の開発現場で使われている技術や、現場のエンジニアがどのような課題に向き合い、どうスキルを伸ばせるのかという「成長のプロセス」を具体的に言語化して発信することが有効です。

	～799万円	800万円～
開発技術や開発環境が魅力的だった	35.0%	17.8%
働きやすい環境が魅力的だった	17.0%	9.8%

・シニア層(年収800万円以上)は、ミッションの意義と個への深い理解を重視

シニア層では、「スカウト文やレジュメの読み込みが良かった」「提示されたミッションが魅力的だった」という承諾理由の割合が、ジュニア～ミドル層より比較的高い傾向にあります。

この層は、「自らの技術や経験をどのような社会的価値や事業成長に活かせるか」を重視する傾向にあり、単に技術スタックや良い待遇を提示するだけでなく、「なぜその人にオファーを出すのか」という個への深い理解を示し、課すミッションの意義を具体的に言語化して発信することが有効です。

	～799万円	800万円～
スカウト文やレジュメの読み込みが良かった	35.9%	45.6%
提示されたミッションが魅力的だった	21.0%	33.2%

このように、エンジニアのアトラクト軸には年収帯に応じた差異が見られることから、画一的な情報発信ではなく、候補者のキャリアフェーズに合わせた「最適な情報の提供」が必要だと言えます。

〈株式会社コミュニケーションドラフト 代表取締役社長 河又涼コメント〉

今回の調査が示す通り、エンジニア採用における『採用広報』と『個別スカウト』は、どちらか一方に偏るべきものではなく、互いの効果を高め合う『両輪』です。特に生成AI時代を迎え、誰もが簡単に発信できるようになった今だからこそ、求職者のキャリアフェーズに応じた最適な情報をデータに基づいて言語化し、的確に届ける『技術広報』の重要性が増しています。私たちコミュニケーションドラフトは、転職ドラフトが持つ豊富な市場データと知見を活かし、企業の魅力や技術力を正しく、そして確実に響く形で発信することで、持続的なエンジニア採用力の強化を支援してまいります。

■『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。

■ 株式会社コミュニケーションドラフトについて(URL: <https://communication-draft.jp>)



Communication Draft

株式会社コミュニケーションドラフトは、「企業とエンジニアのコミュニケーションをスムーズにする」をミッションに掲げ、技術広報やDevRel(Developer Relations)、採用ブランディングの支援を専門に行う会社です。生成AI時代における技術発信の難易度上昇という課題に対し、独自のデータドリブンな戦略と専門的な知見を融合させたサービスを提供します。ITエンジニア向け転職サービス『転職ドラフト』を運営する株式会社リブセンスの100%子会社として、企業の技術力とカルチャーを正しく、魅力的に伝えることで、持続的な採用力の強化を支援します。

- ・設立：2026年7月1日
- ・代表者：代表取締役社長 河又涼
- ・事業内容：技術広報支援、DevRel支援、採用ブランディング支援

■ 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

■本件に関するお問合せ先

株式会社リブセンス 広報担当 小山(おやま)・宮永(みやなが)

メール：live-pr@livesense.co.jp

電話：080-4857-0491(小山)