

2024年1月30日

## 《イベントレポート》アルumniネットワーク活用の好事例を紹介する 「Alumy Meet UP」を初開催 「即戦力採用」「地方×ベテラン採用」「副業」などアルumniの多様な可能性を探る

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）が提供するカムバック採用支援サービス『Alumy』は、2023年12月13日（水）に、カムバック採用事例セミナー「Alumy Meet UP」を開催いたしました。『Alumy』を活用し、アルumniネットワークを構築する日本郵政グループ、株式会社ベルシステム24の取り組みを、パネルディスカッション形式にてご紹介いたしました。

※カムバック採用：退職者（アルumni）を再度雇用すること（別名：アルumni採用、出戻り採用）

**解説者：リクルート 新規事業開発室 『Alumy』 プロダクトオーナー 金田 知樹（かねだ ともき）**

近年、人事領域で「アルumni」への関心が急速に高まっています。「アルumni（alumni）」とは、「学校の卒業生・同窓生」を意味し、人事領域では「企業の離職者・退職者」という意味で使われています。これまで退職者はネガティブな印象を持たれることもありましたが、人材獲得競争の激化を背景に、「かつて一緒に働いた仲間をもう一度戦力として迎え入れよう」と、企業の意識転換が進んでいます。

アルumniネットワークの活用事例は通常の採用のみにとどまりません。副業として業務を委託するケースや、在籍社員とアルumniの交流イベントを開き、意見交換を行うケースなど、さまざまな活用がなされています。また、アルumniのみならず、採用選考辞退者やインターンシップ参加者などの、企業が過去に何かしらの関わりを持ったことのある個人へのアプローチにも注目が集まっています。企業はこれまでの事業活動の中で積み上げてきた人的ネットワークを見つめ直し、自社の成長につなげる戦略を描くことが求められているのではないのでしょうか。

### 『Alumy』のサービス概要

『Alumy』は企業とアルumniをつなぎ、さまざまな協働機会を生み出す架け橋となる「カムバック採用支援サービス」です。具体的には以下二つのサービスを展開しています。

- ①アルumni情報を簡単かつ安全に管理できる《アルumni情報管理システム》
- ②企業とアルumniをつなぐ《カムバックコーディネーター》

無料でご利用いただける《アルumni情報管理システム》を使って、今まで社員の退職と同時に失われてしまっていた企業とアルumniの関係性を維持します。運用サポートを担う《カムバックコーディネーター》を通じて、アルumniに最適なタイミングで、カムバックのご案内が可能です。

『Alumy』の最大の特徴は、《カムバックコーディネーター》が運用を代行することにより、企業は最小限の工数でアルumni一人ひとりに、個別最適化されたコミュニケーションを実現できる点にあります。アルumni・企業両者の「戻りたい／戻ってきてほしい」というニーズを結び、《カムバックコーディネーター》がカムバックに関する、心理的・時間的ハードルを取り除くことで、双方が「もっと身近に、すぐにつながる」状態を実現します。

多くの企業が、当たり前のようにアルumniネットワークを構築し“一緒に働いた仲間と、一生、仲間であり続けられる世界の実現”を達成できるよう、今後もサービス運営を進めてまいります。

## アルムナイネットワーク活用事例

今回は、2023年12月13日（水）に開催された、カムバック採用事例セミナー「Alumy Meet UP」にて、パネリストとして登壇された2社のアルムナイネットワーク活用事例をご紹介します。

### 〈事例①〉

◆日本郵政グループ（東京都千代田区）（<https://www.japanpost.jp/>）

登壇者：日本郵政株式会社 JP 未来戦略ラボ グループリーダー 佐藤 和記 さま

#### 【アルムナイネットワーク構築・活用の背景】

今日、人材の価値を最大限に生かし、企業の価値向上を図る「人的資本経営」が、より重要となっており、日本郵政グループとしても人的リソースを充実させるべく、内部人材の育成などに取り組んでいる。そのような中、日本郵政グループをよく知り、社外で新しい経験・知見を培ったアルムナイに再び当グループで活躍してもらうことなどを目的として、アルムナイネットワークの構築を開始。

#### 【工夫】

もともと人事制度の中に再採用制度はあったが、育児や介護など一部のやむを得ない理由で辞めた方など、対象者が限られていた。今回のアルムナイネットワークでは、いわゆる自己都合退職者を対象としている。また、アルムナイとの面談の際は、カムバックコーディネーターが事前に、チャットや面談を通してアルムナイとコミュニケーションを実施するため、そこで取得できたアルムナイの思いを把握した上で面接に臨むようにしている。また、ネットワークを長期的に機能させるために、継続的なフォローを通じてアルムナイの生の声を把握するようにしている。

#### 【効果】

これまで複数名、正社員でのカムバック採用実績が生まれている。再入社後も、早い段階で職場になじみ、グループ外で得た知見をもって活躍している。また、アルムナイ採用以外の面でも価値を実感している。例えば新卒採用の際、アルムナイネットワークの話への学生の反応は良く、企業ブランディングにも貢献していると感じる。アルムナイと在籍社員との交流会なども自社開催で実施しており、採用以外の面でも組織に新しい風をもたらしていると感じる。

#### 【今後の展開】

今後、社員としてのカムバックのみならず、現職を続けたまま前職に関われるような、副業でのカムバック体制の構築を準備している。

### 〈事例②〉

◆株式会社ベルシステム 24（東京都港区）（<https://www.bell24.co.jp/ja/>）

登壇者：株式会社ベルシステム 24 第3事業本部 事業企画部 マネージャー 丸山 真平 さま

#### 【アルムナイネットワーク構築・活用の背景】

コロナウイルス感染症流行の影響もあり BPO 市場への注目は高まり、売上推移も堅調で毎月一定の採用が必要となっていた。コールセンターなどで活躍いただく契約社員スタッフは人材流動性も高いため、今後の採用拡大に向けアルムナイネットワークの重要性、および採用チャネルの拡大やアルムナイとの接点強化の必要性が高まったことがきっかけ。

コールセンターなどで勤務いただく、有期の契約社員スタッフの採用人数確保に向けアルムナイ採用に着目した。

### 【工夫】

一度に全拠点での導入となると、全国 3 万人以上の社員を抱え、拠点数、組織数も非常に多い当社では収拾がつかなくなると想定し、まずは拠点を一部に絞り『Alumy』を導入し検証を実施。成功事例を基に、採用課題を持つ拠点に優先的に説明会を実施し拠点展開を進めている。また、アルムナイの応募ハードルや選考中の負荷を下げるため、カムバックコーディネーターを通じてチャットで面談オファーを送付することや、選考書類の提出を求めず面接は 1 回で終了するなど、アルムナイ専用の特別選考フローを整えている。

### 【効果】

採用がなかなか難しい、地方拠点×ベテラン層のカムバック実績が生まれている。元社員ということもあり、カムバックいただける場合はかなりスムーズに選考が進み、面接後すぐに内定を出し、数日でカムバックを実現した事例もある。採用コストに見合う形で経験者採用ができています。

### 【今後の展開】

アルムナイネットワークの活用拠点のさらなる拡大。

また、退職手続きの際に、シームレスにアルムナイネットワークへの登録を案内するために、社内で活用している LINEbot と連携した、ネットワークへの登録案内を進めることも検討している。

## カムバック採用支援サービス『Alumy』について

『Alumy』は、“一緒に働いた仲間と、一生、仲間であり続けられる世界の実現”をビジョンとし、リクルートの新規事業提案制度「Ring」(リング) ※にて 2020 年度グランプリを受賞しています。自社のアルムナイを再雇用する「カムバック採用」を支援する事業として、2022 年 1 月から取り組みを開始しております。リクルートは、1975 年から中途採用情報誌の発行を行い、誰でも、何度でも、自分らしいキャリアを歩んでいける社会の実現を目指してきました。企業・求職者のマッチングを通じ、転職という挑戦を支援し続けてきましたが、今後はそれに、カムバックという新たな選択肢を掛け合わせることで、誰もが自分らしく働ける世界を目指していきます。

詳細は URL をご参照ください。

<https://alumy.jp>

※Ring とは、リクルートグループ会社従業員を対象にした 40 年以上の歴史がある新規事業提案制度です。リクルートグループの従業員は誰でも自由に参加することができ、テーマはリクルートの既存領域に限らず、ありとあらゆる領域が対象。新規ビジネスのアイデアを毎年募集しています。リクルートにとって、Ring とは「新しい価値の創造」というグループ経営理念を体現する場であり、従業員が自分の意思で新規事業を提案・実現できる機会です。

## 「Alumy Meet UP」について

「Alumy Meet UP」は『Alumy』利用企業を2～3社ほど呼び、パネルディスカッション形式で各社のアルムナイ活用事例を紹介するイベントです。

### 解説者

株式会社リクルート 新規事業開発室 『Alumy』 プロダクトオーナー 金田 知樹（かねだ ともぎ）

株式会社リクルートに新卒入社。財務統括部での資金管理、M&A支援を経た後に社内新規事業制度を活用し、現在の『Alumy』を立ち上げる。『Alumy』ではプロダクトオーナーとして、アルムナイ導入支援～プロダクト開発まで、幅広くサービスに関わる。

### 当イベント企画・運営担当

株式会社リクルート 新規事業開発室 『Alumy』 カスタマーサクセス担当 司城 晴菜（つかさき はるな）

株式会社リクルートに新卒入社。転職エージェントサービスでの営業を経た後に、『Alumy』にて、カスタマーサクセス担当として活用支援を実施。

本件に関する

お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

### リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>