

2024年4月16日

## 《イベントレポート》アルムナイネットワーク構築の好事例を紹介する 「第2回 Alummy Meet UP」を開催 「アルムナイネットワーク構築におけるポイント」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・タレントプール構築支援サービス『Alummy』は、2024年2月29日（木）に、カムバック採用事例セミナー「第2回 Alummy Meet UP」を開催いたしました。『Alummy』を活用し、アルムナイネットワークを構築する三菱重工業 株式会社、中部電力グループの取り組みを、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（アルムナイ）を再度雇用すること（別名：アルムナイ採用、出戻り採用）

**解説者：リクルート 新規事業開発室 『Alummy』 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「アルムナイ」採用への関心が急速に高まっています。「アルムナイ（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。2024年以降もアルムナイネットワークを構築し、アルムナイ採用を開始する企業が増えており、その勢いはますます加速しています。

新たな採用チャネルとしても注目を浴びるアルムナイ採用ですが、企業がアルムナイネットワークを構築するにあたっていくつかの課題も存在します。退職した方へのアルムナイネットワークの周知やアルムナイを受け入れるための社内文化の醸成などです。

企業は、単にアルムナイネットワークを構築するだけでなく、アルムナイに再び仲間になってもらうための仕組みや環境整備を丁寧に行っていくことが重要です。

今回は、アルムナイネットワーク構築におけるポイントについて、実際にネットワークを構築された企業の事例を紹介します。

### 『Alummy』のサービス概要

『Alummy』は企業と退職者や採用候補者などの個人をつなぎ、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・タレントプール構築支援サービス」です。具体的には以下のサービスを展開しています。

- ①退職者情報を簡単かつ安全に保管できる《アルムナイ向けシステム》
- ②採用候補者情報を簡単かつ安全に保管できる《採用候補者向けシステム》
- ③採用候補者が企業の情報に簡単にアプローチできる《採用候補者用マイページ》
- ④企業と退職者や採用候補者などの個人をつなぐ《コーディネーター》

無料でご利用いただけるシステムを使って、今まで社員の退職や採用候補者の選考辞退と同時に失われてしまっていた企業と個人の関係性を維持します。

運用サポートを担う《コーディネーター》を通じて、退職者や採用候補者などの個人にとって最適なタイミングで、コミュニケーションを取ることが可能です。

『Alummy』の最大の特徴は、《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個人一人ひとりに、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。

企業と退職者や採用候補者などの個人両者のニーズを結び、《コーディネーター》が両者のコミュニケーションの心理的・時間的ハードルを取り除くことで、過去につながりのあった企業と個人が「もっと身近に、す

ぐにつながれる」状態を実現します。多くの企業が、当たり前のようにアルムナイネットワークを構築し“企業と個人のつながりを一生ものにする”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、2024年2月29日（木）に開催された、カムバック採用事例セミナー「第2回 Alummy 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〉

#### ◆三菱重工業 株式会社（東京都千代田区）（<https://www.mhi.com/jp>）

登壇者：三菱重工業 株式会社 HR 戦略部人材開発グループ採用チーム  
上席主任チーム統括 福岡 祐一 さま

#### 【アルムナイネットワーク構築・活用の背景】

事業特性上専門性の高い人材の採用が必要な中、採用計画の充足が100%に満たない状況が続いてしまっていた中で、エージェントなどの既存の採用手法以外の採用チャネルの一つとしてアルムナイネットワークに着目した。

#### 【工夫】

アルムナイネットワークを構築するにあたり、単にカムバック制度を作るという気持ちではなく、社内風土自体を変えるという意識を持って推進を心がけた。運用開始段階から、スモールスタートではなく、全社が注目する施策として導入することを目指し、コーポレートサイト、採用HP掲載に加えて、プレスリリースの発信をした。全社として大きく周知することで、認知度を上げることができ、多くの方にご登録いただいた。

#### 【効果】

広報活動の結果、開始直後から毎月順調に登録も増えており、想定を超える数のアルムナイに登録いただいている。中でも、防衛・宇宙関連やエネルギー関連のドメインについては、以前にも増して、近年特に事業展開を積極化していることもあり、過去の事業状況・組織状況との兼ね合いで別企業へ転職された方々も含めて、多くのアルムナイが再びこの取り組みを通じてカムバックに興味を持ってくださり、既に複数名のカムバック採用者も生まれている。退職後に培った経験をぜひ当社で生かしていただきたいと期待している。

#### 【今後の展開】

カムバック制度への評判は、人事のみならず事業部でも高まっており、今後も全社的に期待が高くなっていくだろうと感じている。今後は、ただデータベースを構築するだけではなく、募集求人に対して対象となる方がアルムナイネットワークに所属されていないかを確認し、積極的にお声がけをしていきたい。また、制度変更や事業状況など、企業の現状をニュースとして伝えていきたい。

## 〈事例②〉

### ◆中部電力グループ（愛知県名古屋市）（<https://www.chuden.co.jp/>）

登壇者：中部電力 株式会社 人財戦略室 部長 中川 利文 さま

#### 【アルムナイネットワーク構築・活用の背景】

これまでは事業の特性上、新卒採用が中心だったが、昨今の労働人口減少や事業領域拡大のニーズを背景に中途採用の重要性を感じており、チャンネル開拓を実施する文脈でアルムナイに着目。中途採用は多様な人材を確保できるが、アルムナイであれば会社の文化や風土に精通しているということもあり、かつ他社経験を有する人材であることを踏まえて、ネットワーク構築を決めた。

#### 【工夫】

アルムナイへの案内手法のポイントとしては、退職時の退職書類一式にカムバック制度の案内を同封する仕組みの構築や「中電爽友会」という OB・OG のコミュニティでの PR、コーポレートサイト上にカムバック制度のサイトを新設し、HP からもアルムナイネットワークへの登録ができるよう導線を設けるなど、アルムナイへの認知の向上や、登録したいときに登録できる仕組み作りを意識している。

#### 【効果】

2023 年度より取り組みを開始したところ、既に多数の方に登録いただき、複数名カムバック事例も生まれている。特に、通常の中途採用市場では応募獲得が難しい 40 代の即戦力人材の採用事例がアルムナイネットワークの取り組みから生まれており、職場の強化につながっていると感じている。また、アルムナイネットワークの登録者に対する継続的な接点づくりも『Alumy』を通して実施できている。

#### 【今後の展開】

ニュース機能を活用した当社情報の発信を継続するとともに、部門担当者もコミュニケーションを取れるような体制構築も新たに検討予定。

## カムバック採用・タレントプール構築支援サービス『Alumy』について

『Alumy』は、“企業と個人のつながりを一生ものにする”をミッションとし、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、現在は企業とアルムナイや採用候補者などの個人をつなぎ、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・タレントプール構築支援サービス」を運営しています。

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/>