

寄付文化醸成・在卒生のエンゲージメント向上施策

卒業生ネットワークサービスのご紹介

株式会社ポストインネットワーク×株式会社ハッカズーク



導入実績 (一部)

TOYOTA

三菱商事

住友商事

NOMURA

MUFG
三菱UFJ銀行

MUFG
三菱UFJ信託銀行

MIZUHO

シェア ※1
No.1
アルムナイ専門サービス

横浜銀行グループ

MS&AD
三井住友海上

MS&AD
三井住友海上あいおい生命

SOMPO
ホールディングス
安心・安全・健康のパートナー

JT

NISSIN
HOLDINGS

ニトリ
NITORI

IHI
Realize your dreams

JGC 日揮グループ
JGC GROUP

EBARA

YOKOGAWA

すべての革新は貴客さんのために
CHUGAI 中外製薬
Roche ロシュ グループ

maruho

SNBL

継続率 ※2
99.8%
アルムナイ専門サービス

HITACHI
Inspire the Next
株式会社 日立ソリューションズ

NISSAY
I T

TIS
TIS INTEC Group

NEC
NECソリューションイノベータ

さくら情報システム

AKKODIS

JBS

ABeam
Consulting®

DI

kuraray

dentsu
tokyo/osaka/nagoya

SEPTENI

パーソル キャリア

パーソル クロステクノロジー

JAC Recruitment

楽! ラクス
パートナーズ

intage

jicpa
信頼の力を未来へ
日本公認会計士協会

CPA
Certified Public Accountant

臨海セミナー

HAPPO-EN
TOKYO

あなたらしきの、そばに。
DAIEI

UMi
Universal Materials
Incubator Co.,Ltd.

LEGGENDA

利用企業のうちロゴ掲載許可企業のみ掲載。その他、数十社が利用

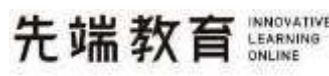
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要:2021年6月期 企業向けアルムナイ専門サービス競合調査によるもの
※2 2023年3月末時点。既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(各 12ヶ月の平均値)

© 2023 Hackazouk Inc.

PIN official-alumni.com

メディア掲載・受賞

メディア掲載



テレビ東京 WBS



NHK おはよう日本



受賞



メディア掲載・受賞

2022年10月14日 弊社や弊社クライアントの取り組み事例が日経新聞 朝刊面に掲載

2022年10月18日 日本の人事部主催「HRアワード2022」人材採用・雇用部門 最優秀賞を受賞

元社員は「戦力」 IHIなど交流組織、協業や再入社促す

ネット・IT +フォローする
2022年10月14日 0:00 [有料会員限定]

保存



Think! 多様な観点からニュースを考える

注目企業さん2人の投稿



住友商事は2019年にアルムナイ・ネットワークを立ち上げた

中途退職した「元社員」とオンラインでつながり続ける企業が増えている。IHIや日立製作所子会社などが結々交流サイトを立ち上げた。転職が珍しくなくなり専門人材

アルムナイ・ネットワークを 立ち上げた主な企業

メーカー・ 資源	IHI、横河電機、荏原、 石油資源開発
金融・商社	三井住友海上火災保険、 住友商事
IT	日立ソリューションズ、TIS、 ニッセイ情報テクノロジー
サービス	ジェイエイシーリクルート メント、インテージ



人材採用・雇用部門 最優秀賞

株式会社ハッカズーク

退職者とのつながりを新たな資産に。アルムナイ特化型SaaS「Official-Alumni.com」

サービスの詳細はこちら

ハッカズークは、アルムナイ（退職者）に特化したクラウドシステム「Official-Alumni.com（オフィシャル・アルムナイ・ドットコム）」やコンサルティングの提供を通じて、「退職で終わらない企業と個人の新しい関係」を実現し、退職による損失を無くします。

働き方は多様化し、終身雇用が一般的ではなくなってきているにもかかわらず、「退職者＝裏切り者」という考えは長い間変化してきませんでした。

当社がサービス提供を開始した2017年からの5年間で、この考えは大きく変化し、今では多くの企業がアルムナイとビジネス連携をしたり、業務委託や再雇用を通じて再び一緒に仕事をしたりと、企業とアルムナイの双方にとってWin-Winの関係を構築しています。

大企業を中心とした数十社の豊富な導入実績から蓄積したナレッジをもとに、今後も多くの企業のアルムナイの取り組みを支援し、「辞め方改革」を実現してまいります。



代表取締役 鈴木仁志氏から受賞のコメント

選考委員の永田正道氏より表彰

退職者と企業の関係継続を支援し個人や事業の可能性を広げるサービスとして、高く評価されました

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC2010F0Q2A920C2000000/>

<https://hr-award.jp/prize.php>



HACKAZOUK

卒業生ネットワーク



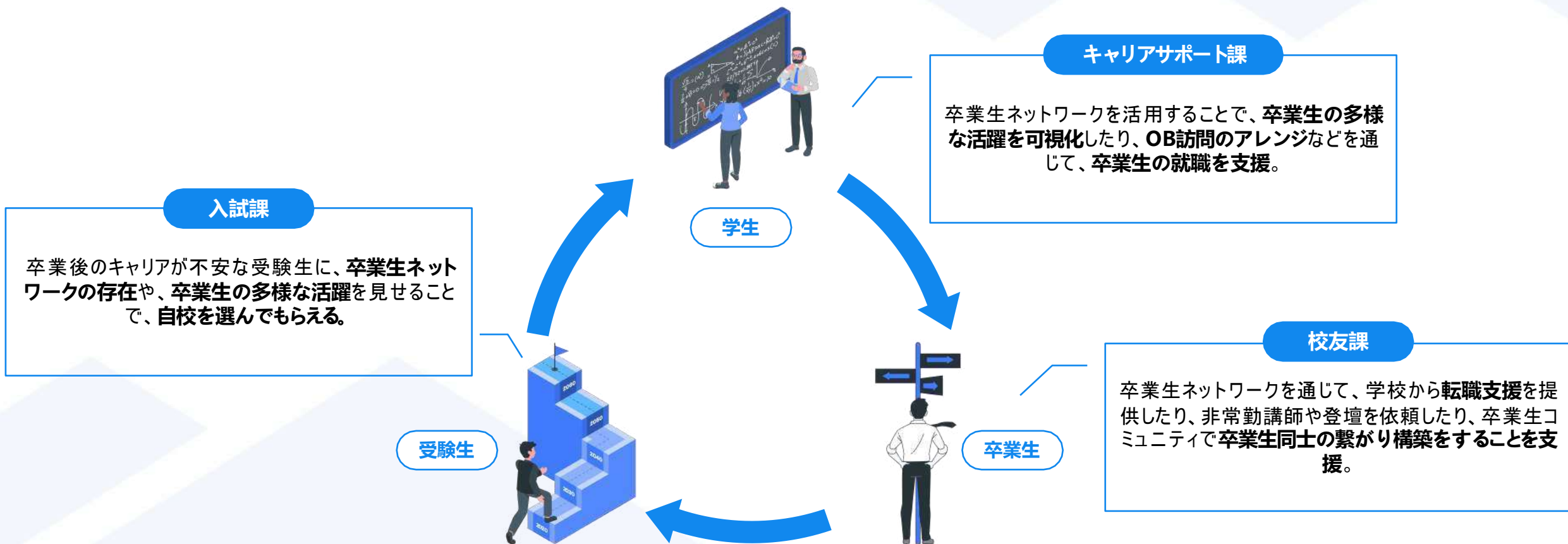
学校と卒業生の双方にメリットがある「卒業生ネットワーク」

学校の卒業生ネットワークの構築や強化を支援し、卒業生のキャリアやビジネスの支援はもちろん、学校の価値向上や収益強化、寄付文化の醸成を支援するサービスです。



様々な価値を生む「卒業生ネットワーク」

卒業生ネットワークは、学校の校友組織はもちろん、キャリアサポートや入試広報にとっても高い価値を持つネットワークです。また、学校として卒業生のネットワークを保持することで、「卒業で終わらない学校」というユニークなブランディング醸成にもつながります。





HACKAZOUK

サービス概要

ハッカズークが提供するサービス

システムだけに限らず、コンサルティングから運用代行まで幅広くご支援します。



システム

弊社の提供するオフィシャル・アルムナイ・ドットコムは、企業向けのアルムナイ(OB・OG)専門サービスでシェアNo.1のシステムです。

学校だけに限らず、企業やスポーツクラブチーム向けのサービス提供から培った知見を詰め込んでいます。



コンサルティング

卒業生ネットワークの強化は多くの学校にとってノウハウが少ない取り組みです。

多くのアルムナイネットワークの支援実績をもとに、アルムナイだけでなく人事や採用の経験が豊富なコンサルタントが、最適な施策のご提案をします。



運用代行・支援

ご担当者が持つ他の業務に支障が出ないよう、施策の実行や様々なコンテンツの制作などをご担当者に代わり実行いたします。

システムの運用はもちろん、ライティングやイベントの運営も代行可能です。

オフィシャル・アルムナイ・ドットコム の概要

学校管理者は卒業生とのネットワークを効率良く運用することが可能になり、卒業生はコミュニティに参加してユーザー間の関係を強化することができるクラウド型のシステムです。

学校管理者ユーザー

アルムナイコミュニティ管理に最適な**CRM・タレントマネジメント**



卒業生ユーザー

登録ユーザー同士でつながれるメリットのある**クローズドSNS**
(クローズドなところが、類似サービスとの大きな違いです)



オフィシャル・アルムナイ・ドットコムで出来ること

学校管理者は卒業生に依頼や案内などの連絡を簡単にできるようになり、卒業生は個別やグループで情報交換などができるようになります。



オフィシャル・アルムナイ・ドットコム vs 代替ツール

Facebook等の他ツールでの運用と比べて参加率が高く、成果を出しやすいツールです。



登録者のメリット

◎
他参加者とのコミュニケーションや
他の卒業生の現状がわかる名簿へのアクセス

○
他参加者との
コミュニケーション

✕
管理者との
コミュニケーションのみ

登録の壁と登録者数

◎
目的特化したクローズドSNSのため
他SNSを利用していない人の登録も多い

✕
オープンなSNSを利用する不安
機能が多く使いこなせない

△
メリットを見出す人が
少なく登録者数が伸びない

効果最大化のための分析

◎
ログイン・PV・メッセージ開封など
登録ユーザーの行動データ等の取得

△
投稿に対するコメントや
リアクションに限られる

△
管理者発信情報の
閲覧など限られる

運用効率の改善

◎
管理者の一括操作や
卒業生に最適化された項目等

✕
多数ユーザーの管理ツール
として作られていない

△
卒業生に最適化
されていない

管理者ユーザー機能 – ダッシュボード・ユーザー管理

ユーザーの登録情報や行動データを簡単に確認できます。

リアルタイムで状況が把握できるダッシュボード

ログイン人数・ページビュー・メッセージ開封率などが把握でき、ユーザーの行動を見ながら施策を計画することができます。



ユーザーの承認・登録や閲覧と管理

卒業生の承認や職員の登録、ユーザー情報の閲覧やタグの編集、登録情報によるユーザーの検索などができます。



管理者ユーザー機能 – ダイレクトメッセージ・トークルーム管理

システム上でのコミュニケーションを効率良く管理できます。

プライベートなダイレクトメッセージ

ユーザーには個別でダイレクトメッセージと送ったり、一括送信ではテンプレート等を活用して効率良く運用ができます。



オープンなコミュニケーションに適したトークルーム

トークルームでは、在籍時の学部や年次、現在の仕事や興味関心のあるトピックなどに合わせて複数名でオープンにディスカッションできます。



管理者ユーザー機能 - コンテンツ管理

記事やアンケートの他、1クリックで応募が可能な募集機能などを簡単に作成できます。

画像や動画も埋め込めるプライベート記事

登録ユーザーのみが見れる形で公開が可能なため、会報や卒業生インタビューなどのシステム内限定公開に向いています。



リアルタイム集計が可能なアンケート

イベント参加確認など、様々なアンケートの実施が可能です。



管理者ユーザー機能 – 各種設定管理

プロフィール項目やメッセージテンプレート、ユーザー権限やタグの管理ができます。

プロフィール項目や登録時質問項目等の設定

標準のプロフィール項目に加えて、独自のカスタム項目の追加や登録ページでの必須・任意項目などを設定できます。



メッセージのテンプレートや新規登録者への自動返信等の設定

新規登録者への自動返信や一括送信時に役に立つメッセージテンプレートの作成や編集も自動送信設定が可能です。



卒業生・職員ユーザー機能 – 登録から利用開始

卒業生の登録は最短1分で完了。管理者による承認後すぐに利用できます。

専用のアルムナイ登録ページ

卒業生は専用の登録ページでEメールやSNSソーシャルログインで簡単に登録できます。

承認前と承認後の利用できる機能

登録をしても管理者に承認されるまでは他の登録者の情報は見れず、利用できる機能は管理者とのDMとプロフィール編集のみで安全です。



卒業生・職員ユーザー機能 – プロフィール閲覧と編集

いつでも簡単に他のユーザーを検索したり、自身のプロフィールを更新したりできます。

ユーザー検索やプロフィール閲覧

気になるユーザーを名簿から見つけたり検索したりして、ユーザーのプロフィール詳細を閲覧できます。



プロフィールの編集

登録時に入力した情報を編集したり、それ以外情報も簡単に追加できます。

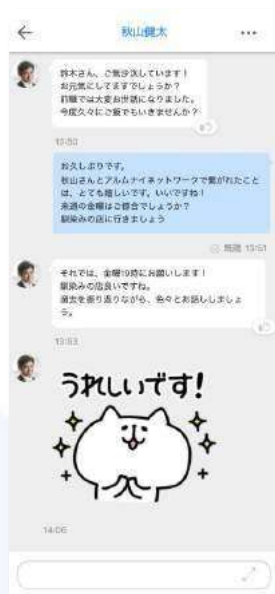


卒業生・職員ユーザー機能 – ダイレクトメッセージ・トークルーム

1対1の個別チャットと複数人で話すトークルームは用途に合わせて使い分けられます。

プライベートなダイレクトメッセージ

管理者ユーザーや他の卒業生ユーザーと個別のチャットでコミュニケーションをとることができます。



オープンなトークルーム

在籍時の学部や年次、現在の仕事や興味関心のあるトピックに合うトークルームに参加したり、新しくトークルームを作ることができます。

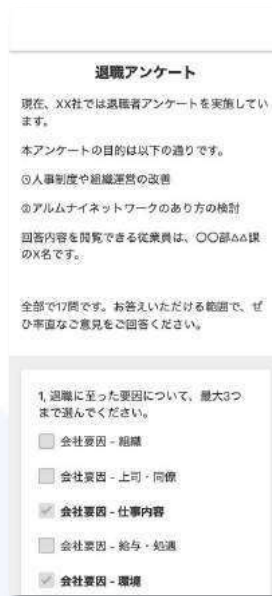


卒業生・職員ユーザー機能 - コンテンツ・アンケート・募集

記事やアンケートの閲覧や回答はもちろん、ワンクリック応募が可能な募集の投稿や応募も簡単にできます。

コンテンツの閲覧・アンケートの回答

管理者が投稿した記事などのコンテンツを閲覧したり、アンケートに回答したりできます。



募集の投稿・応募

管理者や他の卒業生が投稿した募集にワンクリックで応募したり、ユーザー自身の募集を作成して投稿することができます。



卒業生・職員ユーザー機能 - フィード

新しいユーザーや更新情報、募集やトークルームなどコミュニティ内の動きが把握できます。

新規ユーザーやプロフィールの更新情報

新規登録ユーザーや更新されたプロフィール情報が流れてきます。
「いいね！」をしたりコメントをすることができます。



新規投稿された募集やユーザーが参加したトークルーム

新しい募集や他のユーザーが参加したルームの情報が流れてくるので、募集に「興味ある」をしたり、人気のトークルームを確認したりできます。



卒業生・職員ユーザー機能 - 通知

内容に合った通知により、学校からのお知らせやコミュニティの動きを見逃しません。

システム内の通知とEメール

常にログインしていなくても重要な内容は即時、それ以外は翌日や週に一回まとめてEメールで通知を受け取れます。



スマホアプリでのプッシュ通知やバッジ

プッシュ通知やアイコンに表示されるバッジ(通知ドット)によりEメールの使用頻度が低いユーザーも通知が受け取りやすくなります。



導入事例ー東北大学 スタートアップ・アルムナイ

「起業家」に特化し対象者を絞ったことで共通の目的ができ、コミュニケーションが活発化され、起業支援などの動きが出始めています。



1. 国内大学初のベンチャー創出支援パッケージ

3

起業・経営者候補人材確保を目指す

① 東北大学版EIR (住み込み起業家)

EIR (Entrepreneur in Residence) として、本学でアントレプレナーシップの育成やベンチャー支援業務等に携わりながら、本学シーズを活用した起業を目指す



東北大学版EIR

スタートアップ支援拠点で活動



業務を通じてVC、専門人材とのネットワーク形成

起業を目指す学生を支援

② 学生アクセラファンドの創設

東北大学アクセラファンドを創設し、事業化支援資金を提供(数十万円×数件)
アクセラレーションプログラムの展開により起業をサポート



東北大学
ビジネスプラン
コンテスト

校友会と連携し、本学卒業生を組織化

③ 東北大学スタートアップ・アルムナイ (同窓会起業家クラブ) の開始

東北大学スタートアップ・アルムナイ (SNS) の開設
東北大学スタートアップアドバイザー制度の開始



ビジネス知見

スタートアップ
アドバイザー

成果報告

研究者・学生

導入の背景

「萩友会」という同窓会組織では大学とOB・OG組織がそれぞれ独立しており、大学の状況やニーズを卒業生がキャッチアップしにくく交流が生まれていなかった。

アルムナイネットワークの内容

「スタートアップ・ユニバーシティ宣言」と題した左記の大学発ベンチャー創出の推進活動の一環として、起業家に特化したアルムナイ組織を発足。ベンチャー・スタートアップ界隈で著名な東北大学出身者約50名の集客が実現。コミュニティマネジャーとオーガナイザーが中心となって運営しており、大学のニュース、リリースのサマリーをOB・OGに紹介するほか、月1回程度オンラインイベントを開催。

狙い、得られた成果

大学発ベンチャーへのアドバイザーや立ち上げ支援などの動きが生まれている。

参考: <https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000032.000030026.html>

導入事例一兵庫県立武庫荘総合高等学校 同窓会

県立高校の同窓会における導入実績もあります。Official-Alumni.comを導入することで、コスト削減はもちろん、総会のみだった活動から、卒業生と在校生の双方にとって価値ある活動に広がっています。

大事にしたいのは「斜めのつながり」



兵庫県立武庫荘総合高等学校

導入の背景

5000人以上の卒業生が集まっている大きな組織であるにも関わらず、活動は2年に1回の総会のみ。卒業生から学校への寄付金について、決算報告や寄付金の使い道などの決議を行うのが主な内容で、横の繋がりが薄まっていた。

アルムナイネットワークの内容

卒業式等で、卒業生全員に登録を案内。卒業生同士の交流できる環境を整えるとともに、総会の案内以外も簡単に発信できるようになり発信が増加。卒業生が高校2年生に向けて自身のキャリアの話をする取り組みなどが効率化。

狙い、得られた成果

郵送等の工数やコスト削減と同窓会の活性化。活性化の内容としては既存の繋がりの交流促進と以下のマッチング。

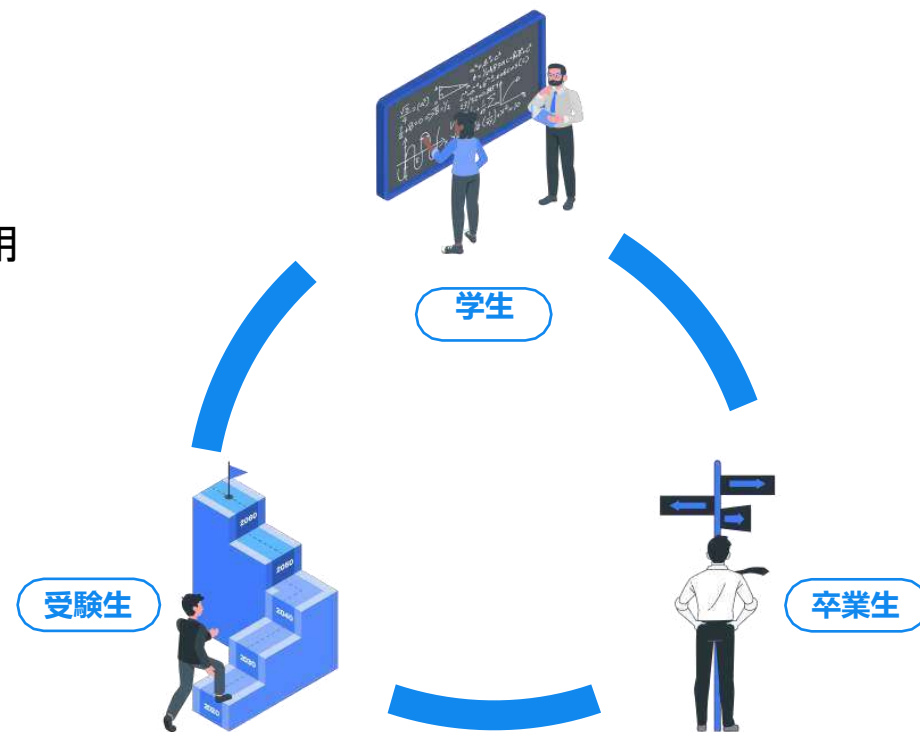
- ①部活動のマッチング
- ②卒業生同士のビジネス上のマッチング
- ③在校生とのマッチング

参考：<https://alumni.com/mukonoso-alumni/>

導入事例ーそのほか

以下のような非公開事例をはじめ、学校法人での多様なネットワークの構築・支援実績があります。

- 私立大学: 経営者限定ネットワーク
 - 在校生の就職支援
 - クラウドファンディングによる寄付の増加
- 私立大学: 社会人卒業生のアルムナイネットワーク
 - プログラムの価値・ブランディングの向上による入学希望者の増加
 - エグゼクティブプログラム 卒業生と通常プログラム 卒業生を分けて運用



会社概要

会社名

株式会社ハッカズーク

代表者

鈴木仁志

設立

2017年7月

ミッション

変化するライフスタイルに、
人と組織が適応するためのサービスを提供する

事業内容

アルムナイ特化型 SaaS「Official-Alumni.com」の提供
アルムナイ特化型メディア「アルムナビ」の運営
アルムナイに関するコンサルティング

所在地

東京都新宿区西新宿 6-21-1 アイタウンプラザ 205

資本金

資本金 1億3,369万7,875円

株主

経営陣 / マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 / 三菱UFJキャピタル株式会社 / 株式会社テラスカイベンチャーズ / 岡三キャピタルパートナーズ株式会社 / みずほキャピタル株式会社 / 西武しんきんキャピタル株式会社 / 静岡キャピタル株式会社 / 株式会社ちゅうぎんキャピタルパートナーズ / 個人投資家数名

問い合わせ先



株式会社ポストインネットワーク

〒180-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-31-11 KSビル4F

TEL.0422-23-7616 FAX.0422-23-7626

URL <http://www.post-in-net.com/>

| 営業担当

株式会社ポストインネットワーク

企画営業部

田中 駿陽（たなか しゅんや）

直通電話 090-4759-6814

Email stanaka@postin-net.com