



【アルムナイカンパニー】カスタマーサクセス/コンサルタント(マネージャー候補)

アルムナイ専門SaaS×コンサル | "オフィシャル・アルムナイ"のマネージャー

募集職種

採用企業名

株式会社ハッカズーク(レインカンパニー)

支社・支店

株式会社ハッカズーク

求人ID

1612904

業種

その他(人材サービス)

会社の種類

中小企業(従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 文京区

最寄駅

有楽町線駅

給与

700万円 ~ 1000万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:00 ~ 18:00(休憩1時間)

休日・休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日、年末年始休暇、慶弔、有給休暇(入社日2日、入社半年経過時点10日付与)、育休、看護・介護休暇

更新日

2026年09月15日 16:49

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

■募集背景

アルムナイ専門サービス「オフィシャル・アルムナイ（<https://official-alumni.com/>）」を通じて、企業とアルムナイを繋ぐネットワークを構築し、そこから生まれる価値創出に伴走するカスタマーサクセス/コンサルタントを、事業拡大に伴い募集いたします。

■ハッカズークが創る、新しいHRの未来

「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”のない社会をつくる」
 私たちは、日本における「企業アルムナイ（退職者）」領域のパイオニアとして、国内No.1の専用SaaS『Official-Alumni.com』とコンサルティングサービスを提供しています。各業界のリーディングカンパニーが私たちのパートナーです。
 2026年からは、採用業務支援のレイン社との合併を経て、企業の人的資本経営を包括支援する「BBB（Buy = 採用、Build = 育成、Borrow = 外部人材活用）のプラットフォームになる」という新Visionを掲げ、加速度的な成長を推進しています。

■なぜ今「アルムナイ」が最高に面白いのか？

「日本の人事史に名を刻む」歴史の転換点に、当事者として立ち会う
 長年、日本の雇用慣行において退職者は「裏切り者」と見なされ、関係が断絶されるのが一般的でした。しかし、深刻な労働人口減少とキャリアの多様化、および人的資本経営の潮流により、退職者は「重要な社外のパートナー（資産）」へと再定義されつつあります。「退職 = 損失」というこれまでの当たり前を根本から覆し、「別れを資産に変える」という新たな社会常識を日本中にインストールする——このパラダイムシフトの最前線を走るのが、ハッカズークです。

「採用」の枠を遥かに超える、無限の市場性と本質的な価値
 アルムナイネットワークがもたらす価値は、単なる「出戻り採用（Buy）」にとどまりません。業務委託（Borrow）としてのプロフェッショナル協業、新規事業のビジネスアライアンス、人材育成（Build）としてのアルムナイメンターや社外講師、それらの先に自社ブランドのファン・ユーザー化など、その可能性は無限です。
 私たちが切り拓いているアルムナイ市場は、従来のHR（人材紹介や求人広告などの単発スポット取引）とは一線を画す、企業と個人が対等に、ライフタイムで価値を創出し続ける「新しいHRインフラ」です。だからこそ、提案の幅に制限はありません。

正解がないブルーオーシャンで、自ら「勝ち筋」を定義する
 アルムナイ市場には、他社を模倣できるような既成の「コンサルティングの型」がありません。日本を代表するエンタープライズ企業の経営層や人事部長と対等に向き合い、「この企業とアルムナイの最適なリレーションとは何か」をゼロベースで共に描き、実行します。
 自身がクライアントと創り出した企画がメディアに大きく取り上げられ、そのまま日本の新しい常識になっていく。パイオニアであるハッカズークだからこそ、唯一無二のダイナミックな経験を積むことができます。

■具体的な業務内容/ミッション

クライアント（主に大手エンタープライズ企業の人事部門や経営層）と伴走し、アルムナイネットワークを活用した企画立案・プロジェクト推進をお任せします。

すでに決まった制度設計の枠組みを当てはめるのではなく、ゼロベースでお客さまと一緒に「アルムナイと企業の新しい関係」を創り出していくポジションです。

< 具体的な業務 >

アルムナイ施策の戦略・戦術設計および実行支援
 ミッションは、顧客企業が目指すべき「あるべき姿」を共に描き、その実現に向けて価値を広げていくためのパートナーとして伴走することです。主に、以下を想定しております。

- ・アルムナイの取り組みの目的の整理やKPI/KGIの設定
- ・現状の課題分析やアルムナイネットワークによる成果創出に向けた施策の提案
- ・ユーザー（アルムナイ）分析/ヒアリングをもとにした改善案の提案

アルムナイコミュニティの立ち上げ・運用

「すべての人（アルムナイ）にとって、居る理由がある場所をつくる」という想いのもと、アルムナイとの関係性を構築しながらコミュニティ運営をしていくことが、私たちのミッションです。

- ・ユーザー（アルムナイ）へのインタビュー
- ・コンテンツ作成チームと連携したアルムナイ向け配信コンテンツ企画
- ・イベント運営チームと連携した交流会やアルムナイ向けイベントの企画

その他、個社の目的別にカスタマイズした施策の提案を行なっています。新しい領域かつ答えがないため、「これを行った

ら必ず上手く行く」というシンプルなものではありません。そこが難しくもあり、面白いところでもあります。単なる運用コンサルティングに留まらず、ネットワークの新たな価値を創るため顧客最適で提案をカスタマイズしていけることが醍醐味です。

また、このフェーズだからこそ、手を挙げれば誰でも、クライアント支援にとどまらず、プロダクトや事業づくり、サービス開発にも関わることができます。スタートアップならではの環境をご自身のオンリーワンのキャリア形成に活用したい方、大歓迎です。

■ポジションの魅力

コンサルタントの介在価値が非常に高く、自らが手掛けた企画が社会的なニュースとして取り上げられるなど、世の中に大きなインパクトを与えることができます。決まった成功体験（勝ち筋）をなぞるのではなく、あなた自身のアイデアで成功事例を創り出せる環境です。

事例1：「アルムナイメンター制度」

アルムナイネットワークにいる人材を活用し、キャリア自律の観点から退職者を巻き込んだメンター制度の構築を支援。日経新聞に大きく取り上げられました。

事例2：「カムバックイベント」企画

結婚や出産で退職された女性社員の方々に向けた、お子さん連れOKのカムバックイベントを企画・実施。こちらメディアの密着取材が入るなど、大きな反響を呼んでいます。

スキル・資格

対象となる方

| 必須要件

以下3つのご経験を"いずれも"お持ちの方

- ・法人に対するソリューション型の営業経験（提案営業経験）
- ・提案したことを形にするための、課題解決に向けたプロジェクトの推進・ディレクション経験（社内外のステークホルダーを巻き込んだ経験）
- ・人事／HR業界での経験もしくは知見

| 歓迎要件

- ・大手企業（エンタープライズ領域）に対するアカウントマネジメント経験
- ・無形商材を用いた企画提案の経験
- ・イベント企画やコンテンツ制作などのディレクション経験

| 求める人物像

- ・既成の枠組み（決まったコンサル手法）を当てはめるだけでなく、ゼロベースで自ら考えることができる方
- ・クライアントの成功に向けて、枠に囚われず「なんでもやる」スタンスを持てる方
- ・IPOを目指す過渡期のフェーズにおいて、整っていない環境（カオス）を楽しみ、自ら道を作っていける方

会社説明